metro toronto convention centre

An Agency of the Government of Ontario
Une Agence du Gouvernement d'Ontario

2014/15

Annual Report
Rapport Annuel

ANNUAL REPORT 2014 – 2015
METROPOLITAN TORONTO CONVENTION CENTRE CORPORATION

RAPPORT ANNUEL 2014 – 2015
SOCIÉTÉ DU PALAIS DES CONGRÈS DU TORONTO MÉTROPOLITAIN

TABLE OF CONTENTS
TABLE DES MATIÈRES

Board of Directors	1
Message from the Chairman and President & CEO	2
Mandate	8
Vision & Values	10
Organizational Chart	12
Corporate Goals	14
Operating Statistics 1984 – 2015	22
Occupancy 2014/2015	22
Statistical Highlights	22
Economic Impact	23
Events Summary	24
Disclosure of Remuneration	24
Financial Statements	25

Conseil d'administration	1
Message du Président du Conseil d'administration et du Président et Chef de la Direction	5
Mandat	9
Vision et valeurs	11
Organigramme	13
Objectifs de Société	18
Statistiques 1984 – 2015	22
Occupation 2014/2015	22
Statistiques importantes	22
Impact économique	23
Récapitulatif des événements	24
Divulgation de la rémunération	24
États financiers	37

BOARD OF DIRECTORS
CONSEIL D'ADMINISTRATION

Walter G. Oster, Chair / Président du Conseil
APPOINTED CHAIR - MAY 1, 1998 - MAY 31, 2016
NOMMÉ PRÉSIDENT DU 1er MAI 1998 AU 31 MAI 2016

Barry L. Smith, President & CEO / Président-directeur général
AUGUST 24, 1998 - MAY 31, 2016
DU 24 AOÛT 1998 AU 31 MAI 2016

Charles Cutts, Member / Membre
SEPTEMBER 21, 2011 - NOVEMBER 30, 2014
DU 21 SEPTEMBRE 2011 AU 30 NOVEMBRE 2014

Judi L. Cohen, Member / Membre
MAY 12, 2004 - JUNE 11, 2016
DU 12 MAI 2004 AU 11 JUIN 2016

Ferg Devins, Member / Membre
JUNE 6, 2007 - JUNE 5, 2014
DU 6 JUIN 2007 AU 5 JUIN 2014

Rekha Khote, Member / Membre
NOVEMBER 20, 2013 - NOVEMBER 19, 2016
DU 20 NOVEMBRE 2013 AU 19 NOVEMBRE 2016

Harriet Reisman, Member / Membre
SEPTEMBER 21, 2011 - NOVEMBER 30, 2014
DU 21 SEPTEMBRE 2011 AU 30 NOVEMBRE 2014

Stephen Smith, Member / Membre
SEPTEMBER 21, 2011 - NOVEMBER 30, 2014
DU 21 SEPTEMBRE 2011 AU 30 NOVEMBRE 2014

Wayne St. John, Member / Membre
APRIL 16, 2008 - APRIL 15, 2017
DU 16 AVRIL 2008 AU 15 AVRIL 2017

Harald Thiel, Member / Membre
MAY 30, 2006 - MAY 29, 2015
DU 30 MAI 2006 AU 29 MAI 2015

Konstantinos Tomazos, Member / Membre
FEBRUARY 4, 2009 - FEBRUARY 3, 2015
DU 4 FÉVRIER 2009 AU 3 FÉVRIER 3 2015

David Whitaker, Member / Membre
APRIL 24, 2013 - APRIL 23, 2016
DU 24 AVRIL 2013 AU 23 AVRIL 2016

On behalf of the Board of Directors and the Management Team, we are pleased to submit our annual report on the Convention Centre's operating results for the fiscal year ended March 31, 2015.

In 2014/15, we continued on our trajectory of steady growth, and we managed to surpass our record performance of 2011/12. Revenues for 2014/15 were $63.7 million, as the investments we made in recent years succeeded in delivering the strong results they were intended to generate. We also reached a record setting $537 million in direct spending economic impact. As the economy continues to strengthen, we expect good results for 2015/16 as well – although we face unique external challenges in 2015 that will temper those results.

The numbers, which are set out in the pages that follow, demonstrate clearly that the MTCC is well positioned to continue to provide significant economic benefits to the region and to the province. As we do so, we will continue to invest in the Convention Centre, to ensure that our buildings remain attractive choices for meeting organizers throughout North America. Just as important, we will continue to support our great team of employees as they strive to exceed our customers' expectations. Together, great space matched with great people has proved to be a winning combination, year after year.

Competing with the Major Cities of the World

Toronto's profile continues to rise among the organizers of major international congresses, but the competition continues to increase as oil rich and developing countries invest heavily in the infrastructure required to be successful. This is where Toronto clearly has an advantage with its airport capacity, the number of hotel rooms from a variety of brands located in close proximity to the Convention Centre, our own facilities and our overall destination appeal. Together this represents a first class convention package along with a proven track record for hosting major conventions from all sectors. However, the convention sales process is cyclical in nature. In 2013/14, MTCC attracted eleven major conventions from outside the country, in 2014/15 we attracted only six – and, based on our experience, it is the non-domestic business that tends to generate higher revenues for the MTCC.

We hope to book 15 major conventions in 2015/16, compared with 13 in 2014/15, and we are focusing on the U.S. and international markets. In a new initiative launched in 2014/15, we partnered with Tourism Toronto to boost our sales force in Chicago and Washington, D.C., with a view to attracting more U.S. conventions to our city.

Customer Service is Goal #1

We are convinced that our success in attracting business to our city rides on the quality of service we provide to our visitors.

MTCC already has an enviable record in customer service. Convention and meeting planners keep coming back because they know they can count on excellent service from our employees.

Our customer satisfaction ratings have climbed steadily in recent years, and we achieved an outstanding 98 percent positive rating from customers in 2014/15, and 92 percent from exhibitors. We are now entering phase three of our customer service improvement program this year, and we are confident that the efforts are paying off. Our goal is to maintain those excellent customer evaluation ratings in 2015/16.

In recent years, we had engaged outside trainers to help our employees improve their customer service skills. In 2014/15 we continued to focus on our internal processes and the successful communication of details along with critical analysis of how to resolve any issues that do arise. Customer service and teamwork that encourages best practices will be an ongoing focus of management.

Industry Leadership and Innovation

One sure way to keep our customers coming back is to be an industry leader in identifying information technology solutions that will enhance the experience of show managers, exhibitors and event attendees.

In 2014/15, we continued to enhance wireless capabilities within our venues, explored leading-edge audio-visual technologies and examined emerging technologies that might give us an advantage, such as beacon technology for attendee way-finding and facility information.

We also adopted technologies to improve the efficiency of our staff so they can provide better levels of customer service. For example, we began equipping staff with mobile devices to help them respond more promptly to their customers' needs.

It is imperative that we adapt to changing expectations, because we recognize that "digitalization" has the potential to cause significant disruption in our industry. The one certainty is that our technology infrastructure will face growing demand and that we must meet the demand with added capacity and increased flexibility.

Investing in Our Future

Whether for technology, or for the look, feel and functionality of the space we provide, it is also imperative that we continue to make capital improvements to the Convention Centre. In recent years, we focused on improvements to the North Building. These changes included updating the John Bassett Theatre, expanding our elevator capacity and redesigning our shipping/receiving and storeroom areas. In 2015/16, we will turn our attention to the South Building with a number of projects that will achieve a contemporary look and provide enhancements that will meet customers' changing needs. In particular, we will build on the success of our extensive kitchen renovation in the North Building and bring in comparable improvements to our kitchen facilities in the South Building. Such changes have permitted us to maintain our well-earned reputation for high quality food preparation at all our catered events.

There is also more in store for the North Building, where we plan to expand and improve the Front Street entrance.

As usual, these capital expenditures will be financed entirely from cash generated from operations. And despite this call on resources, we also recognize the importance of providing a steady return to the people of Ontario for the money they have invested in the MTCC. Our annual distribution payment to the province has always exceeded the minimum, and our payment in 2014/15 was increased from $3.5 million to $5 million. In 2015/16, we expect to increase the payout once again to $6.5 million.

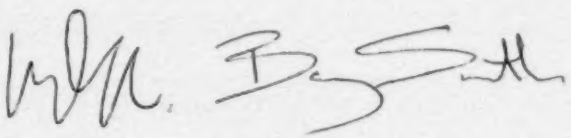
Environmental Initiatives

As a good corporate citizen, MTCC will continue to reduce its impact on the environment. Each year, we strive to divert at least 90 percent of our waste from the landfill, and to continue to reduce our carbon footprint. The 90% diversion accomplishment can be credited to the continued development of our donation program. Throughout the 2014/15 fiscal year, over 20,000 kg of material was donated to local organizations, including family shelters and afterschool programs for children. To further reduce the energy consumption of the facility, we retrofitted both parking garages with LED light bulbs, thereby cutting the hydro demand in these areas by half. In 2014/15 we achieved the highly rigorous LEED Gold certification for the South building as well as being awarded the Sustainable Tourism Award by the Tourism Industry Association of Ontario. Additional environmental results are documented in the goals section of the annual report. We are pleased that our employees and our customers so strongly support these efforts and are committed to help us get there.

A Winning Team

We thank all our stakeholders – our customers, our employees, our municipal partners and the people of Ontario – for making 2014/15 the record-breaking year that it was. We value our reputation as a world-class convention centre, and relish the opportunity to continue to attract visitors to our city and create economic benefits for the people of Ontario.

On behalf of the Board of Directors and the entire Convention Centre team, thank you for letting us help our customers create successful events.



Walter Oster

Chairman,
Board of Directors

Barry Smith

President &
CEO

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DU PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

Au nom du conseil d'administration et de l'équipe de direction, nous sommes heureux de soumettre notre rapport annuel des résultats d'exploitation du Palais des congrès pour l'exercice se terminant le 31 mars 2015.

En 2014/15, nous avons continué sur notre trajectoire de croissance soutenue, et nous avons réussi à dépasser notre performance record de 2011/12. Les recettes pour 2014/15 furent de 63,7 M$, alors que les investissements que nous avons faits ces dernières années sont parvenus à livrer les excellents résultats qu'ils visaient à générer. Nous avons aussi atteint un niveau record de 537 M$ en retombées économiques directes. Alors que l'économie continue de prendre de la vigueur, nous nous attendons à de bons résultats pour 2015/16, bien que nous sommes confrontés à des défis externes uniques en 2015 qui refréneront ces résultats.

Les chiffres qui sont énoncés dans les pages qui suivent démontrent clairement que le PCTM est bien placé pour continuer de procurer des retombées économiques importantes pour la région et la province. Tandis que nous le faisons, nous continuerons à investir dans le Palais des congrès afin que nos bâtiments restent un choix attrayant pour les organisateurs de congrès de partout en Amérique du Nord. De façon tout aussi importante, nous continuerons à soutenir notre formidable équipe d'employés alors qu'elle s'efforce de dépasser les attentes de nos clients. Cette combinaison de grands espaces et de gens formidables s'est avérée être une combinaison gagnante, année après année.

En concurrence avec les grandes villes du monde

Le profil de Toronto ne cesse de gagner en popularité parmi les organisateurs de grands congrès internationaux, mais la concurrence continue d'augmenter alors que les pays riches en pétrole et les pays en développement investissent massivement dans les infrastructures nécessaires afin de connaître le succès. C'est à ce chapitre que Toronto dispose manifestement d'un avantage, grâce à ses capacités aéroportuaires, au nombre de chambres de différentes bannières situées à proximité du Palais des congrès, à nos installations, et à l'attrait global de la destination. Ensemble, cela représente une offre de congrès de première classe, assortie d'une expérience avérée dans l'organisation de congrès d'importance dans tous les secteurs. Toutefois, le processus de vente de congrès est cyclique de par sa nature. En 2013/14, le PCTM a attiré onze grands congrès provenant de l'extérieur du pays. En 2014/15, nous en avons attiré seulement six, et selon notre expérience, ce sont les événements internationaux qui tendent à générer les revenus les plus élevés pour le PCTM.

Nous espérons organiser 15 grands congrès en 2015/16, comparativement à 13 en 2014/15, et nous nous concentrons sur les marchés américains et internationaux. Dans le cadre d'une nouvelle initiative lancée en 2014/15, nous avons établi un partenariat avec Tourisme Toronto pour renforcer notre force de vente à Chicago et à Washington, D.C., en vue d'attirer davantage de congrès américains dans notre ville.

Le service à la clientèle est l'objectif nº 1

Nous sommes convaincus que notre succès à attirer des activités d'affaires dans notre ville repose sur la qualité du service que nous offrons à nos visiteurs.

Le PCTM jouit déjà d'une réputation enviable pour le service à la clientèle. Les planificateurs de congrès et de réunion reviennent sans cesse, car ils savent qu'ils peuvent compter sur l'excellent service de nos employés.

Notre taux de satisfaction de la clientèle a régulièrement progressé ces dernières années, et nous avons obtenu une note positive exceptionnelle de 98 % de la part des clients en 2014/15, et de 92 % de la part des exposants. Nous entrons cette année dans la troisième phase de notre programme d'amélioration du service à la clientèle, et nous sommes sûrs que les efforts portent des fruits. Notre but est de maintenir ces excellentes évaluations de la clientèle en 2015/16.

Ces dernières années, nous avons engagé des formateurs externes pour aider nos employés à améliorer leurs compétences liées au service à la clientèle. En 2014/15, nous avons continué à mettre l'accent sur nos processus internes et sur une bonne communication des détails, ainsi que sur l'analyse critique de la façon de résoudre tout problème qui pourrait survenir. Le service à la clientèle et le travail d'équipe qui encourage les meilleures pratiques seront l'objet d'une attention particulière et constante de la part de la direction.

Chef de file de l'industrie et innovation

Une façon de nous assurer que nos clients reviennent sans cesse consiste à être un chef de file dans l'identification des solutions informatiques qui permettront d'améliorer l'expérience des gestionnaires d'exposition, des exposants et des participants aux événements.

En 2014/15, nous avons continué d'améliorer les capacités sans fil sur nos sites. Nous avons exploré les technologies audiovisuelles de pointe et nous avons examiné les technologies émergentes qui pourraient nous donner un avantage, comme la technologie de balises pour l'orientation des participants et les informations relatives à l'établissement.

Nous avons également adopté des technologies pour améliorer l'efficacité de notre personnel afin qu'il puisse offrir de meilleurs niveaux de service à la clientèle. Par exemple, nous avons commencé à équiper le personnel avec des appareils mobiles, afin de les aider à répondre plus rapidement aux besoins de leurs clients.

Il est impératif que nous nous adaptions à l'évolution des attentes, car nous reconnaissons que la « numérisation » a le potentiel de causer une désorganisation importante au sein de notre industrie. La seule certitude est que notre infrastructure technologique devra faire face à une demande croissante, et que nous devons répondre à la demande par une capacité accrue et une plus grande souplesse.

Investir dans notre avenir

Que ce soit pour la technologie ou pour l'allure et le caractère fonctionnel de l'espace que nous offrons, il est également impératif que nous continuions à améliorer les immobilisations du Palais des congrès. Ces dernières années, nous nous sommes concentrés sur l'amélioration de l'édifice Nord. Ces changements comprenaient notamment la mise à jour du théâtre John Bassett, l'augmentation de notre capacité d'ascenseur, ainsi que le réaménagement de nos espaces d'expédition, de réception des marchandises et d'entreposage. En 2015/16, nous tournerons notre attention sur l'édifice Sud, avec un certain nombre de projets qui permettront d'obtenir une allure contemporaine en plus d'offrir des améliorations répondant aux besoins en évolution des clients. Plus précisément, nous nous inspirerons du succès des importants travaux de rénovation de la cuisine de l'édifice Nord, et nous apporterons des améliorations comparables à nos installations culinaires de l'édifice Sud. De tels changements

nous ont permis de maintenir notre réputation bien méritée pour la préparation d'aliments de haute qualité lors de tous nos événements incluant un service de traiteur.

D'autres améliorations sont aussi prévues pour l'édifice Nord, alors que nous prévoyons agrandir et améliorer l'entrée qui donne sur la rue Front.

Comme d'habitude, ces dépenses en immobilisations seront financées entièrement à partir des liquidités générées par les activités d'exploitation. Et malgré l'accent mis sur les ressources, nous reconnaissons également l'importance d'offrir un rendement stable à la population ontarienne en retour des montants investis dans le PCTM. Le paiement de dividendes à la province a toujours dépassé le minimum, et notre paiement en 2014/15 est passé de 3,5 M$ à 5 M$. En 2015/16, nous nous attendons à augmenter à nouveau ce versement, pour un montant 6,5 M$.

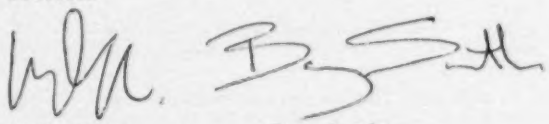
Initiatives environnementales

En tant que bon citoyen corporatif, le PCTM continuera de réduire son impact sur l'environnement. Chaque année, nous nous efforçons de détourner au moins 90 % de nos déchets du site d'enfouissement et de continuer à réduire notre empreinte carbone. L'atteinte d'un taux de détournement de 90 % peut être attribuée au développement continu de notre programme de don. Tout au long de l'exercice 2014/15, plus de 20 000 kg de matériel ont été offerts à des organisations locales, y compris des refuges familiaux et des programmes parascolaires pour enfants. Pour réduire encore plus la consommation énergétique de nos installations, nous avons modernisé les deux stationnements intérieurs avec des ampoules DEL, réduisant ainsi de moitié la demande en hydroélectricité pour ces zones. En 2014/15, nous avons obtenu la très rigoureuse certification LEED pour l'édifice Sud, en plus de nous voir décerner le Prix du tourisme durable remis par l'Association de l'industrie touristique de l'Ontario. De plus amples résultats environnementaux sont documentés dans la section « Objectifs » du rapport annuel. Nous sommes heureux que nos employés et nos clients soutiennent pleinement ces efforts et qu'ils s'engagent afin de nous aider à y parvenir.

Une équipe gagnante

Nous remercions toutes les parties prenantes, c'est-à-dire nos clients, nos employés, nos partenaires municipaux et la population de l'Ontario, pour avoir fait de 2014/15 l'année record que nous avons connue. Nous accordons une grande valeur à notre réputation de centre de congrès de renommée mondiale, et nous nous réjouissons à l'idée de continuer à attirer des visiteurs dans notre ville et de générer des retombées économiques pour la population ontarienne

Au nom du conseil d'administration et de toute l'équipe du Palais des congrès, nous vous remercions de nous avoir permis d'aider nos clients à organiser des événements couronnés de succès.



Walter Oster — Président du Conseil d'administration

Barry Smith — Président et Chef de la Direction

MANDATE

The Corporation is governed by the Metropolitan Toronto Convention Centre Corporation Act and is 100% owned by the Province of Ontario. The Metro Toronto Convention Centre (MTCC) is a Provincial Agency and an Operational Enterprise with a mandate, as provided in the Act, to operate, maintain and manage an international class convention centre facility in the City of Toronto in a manner that will promote and develop tourism and industry in Ontario.

In 1984, when the MTCC first opened, the Board of Directors of the Corporation established goals consistent with the policy objectives of the Government of Ontario that are also part of the MTCC Act:

- to position the Metropolitan Toronto Convention Centre as a world-class convention centre;
- to attract incremental visitors to Canada, Ontario and Toronto;
- to provide a showcase for conventions, trade shows, public shows, meetings and food and beverage needs;
- to operate on a cost recovery commercial (profitable) basis over the long term.

The objectives are consistent with the Ministry of Tourism, Culture and Sport's (MTCS) goal of generating positive economic impact, through increased visitation to Ontario.

The objectives are intended to guide management in strategic and operational planning; they form the basis for this plan and are reflected in the Memorandum of Understanding with the province.

MANDAT

La société est régie par la Loi sur la Société du Palais des congrès de la communauté urbaine de Toronto et elle est détenue à 100 % par la Province de l'Ontario. Le Palais des congrès du Toronto métropolitain (PCTM) est une agence provinciale et une entreprise opérationnelle dont le mandat, tel que prévu dans la Loi, est d'exploiter, d'entretenir et de gérer un centre de centre de congrès de classe internationale dans la ville de Toronto, de manière à promouvoir et à développer l'industrie du tourisme en Ontario.

En 1984, lorsque le Palais des congrès du Toronto métropolitain (PCTM) a ouvert ses portes, le conseil d'administration de la société a établi des buts compatibles avec les objectifs politiques du Gouvernement de l'Ontario, qui font également partie de la Loi sur le PCTM :

- établir le Palais des congrès du Toronto métropolitain en tant que centre de congrès de classe internationale;
- attirer davantage de visiteurs au Canada, en Ontario et à Toronto;
- offrir un site de présentation pour les congrès, les salons professionnels, les spectacles publics, les réunions et les services de restauration nécessaires;
- de fonctionner sur une base commerciale de récupération des frais (profitable) à long terme.

Les objectifs sont conformes au but du Ministère du Tourisme, de la Culture et du Sport (MTCS) de générer des retombées économiques positives par une augmentation des visiteurs en Ontario.

Les objectifs ont pour but de guider la direction du PCTM dans la planification stratégique et opérationnelle; ils sont à la base de ce plan et ils se reflètent dans le protocole d'entente intervenu entre le PCTM et la Province.

In addition to our corporate mandate, the organization has developed a vision and a set of values to guide us in our planning and day-to-day operations. They reflect the fact that, first and foremost, we are a customer service driven organization.

The Metropolitan Toronto Convention Centre (MTCC)'s Business Innovation Committee, which consists of executive and management members, developed the following vision statement. It represents MTCC's Success Equation which reflects our culture, values and philosophy.

"We Help Our Customers Create Successful Events"

friendly	We will service every customer and staff with a smile and a positive attitude.
responsive	We will demonstrate a "See & Do" attitude by taking the initiative to handle any task in a timely and efficient manner.
fair	We will treat others as we wish to be treated. We will say what we do and do what we say.
proud	We will take ownership in our work. Our drive for excellence will be achieved through our contagious enthusiasm.
dedicated	We will Go-the-Extra-Mile to exceed customer expectations and help team achieve a successful event.
professional	We will understand and be respectful of our customers' needs and consistently deliver our services at the highest standards.

En plus de notre mandat corporatif, l'organisation a établi une vision et un ensemble de valeurs pour nous guider et notre planification et l'exploitation au jour-le-jour. Ils mettent en évidence le fait qu'avant tout nous sommes une organisation orientée vers le service à la clientèle.

Le comité d'innovation commerciale du Palais des congrès du Toronto métropolitain (PCTM), lequel est composé des membres du conseil d'administration et de la direction, a élaboré l'énoncé de vision du PCTM qui suit. Il représente l'équation de la réussite du PCTM, qui reflète notre culture, nos valeurs et notre philosophie.

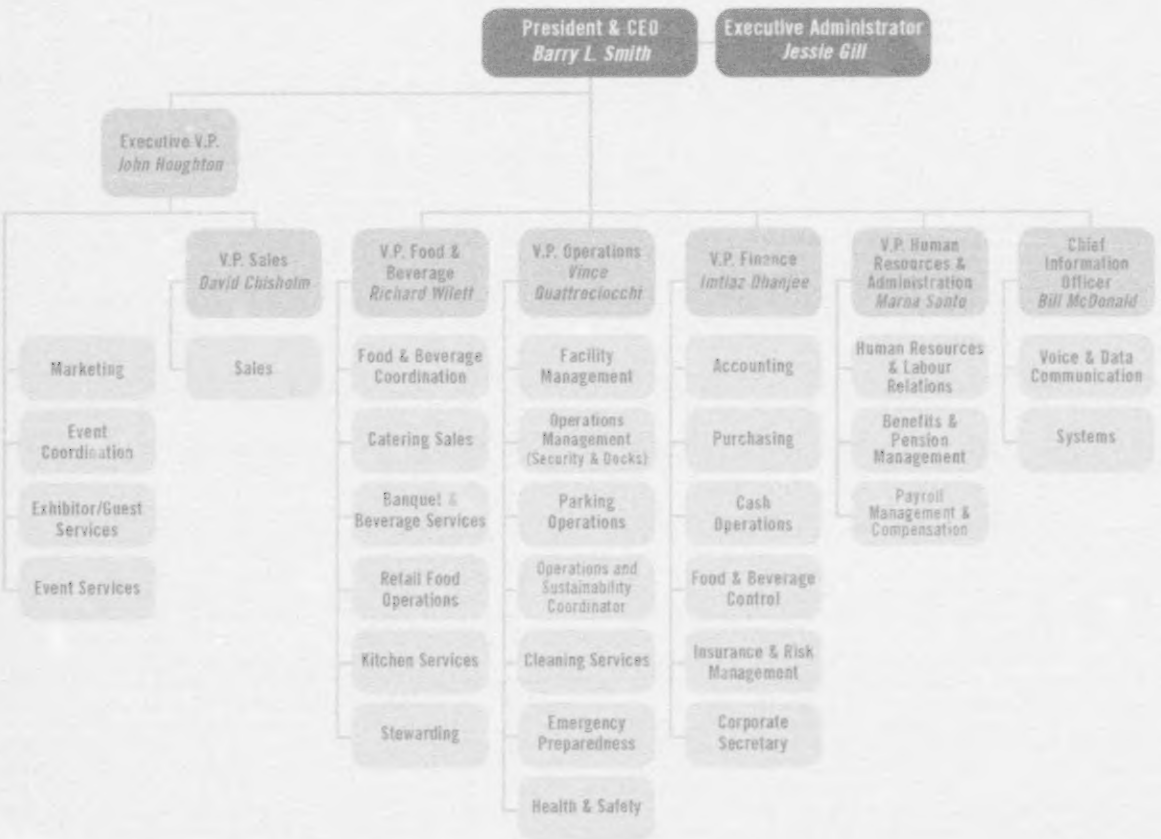
« Nous aidons nos clients à créer des évènements couronnés de succès »

amical	Nous servirons chaque client et membre du personnel avec un sourire et une attitude positive.
réceptif	Nous adopterons une attitude de « voir et faire » en prenant l'initiative d'accomplir toute tâche de manière rapide et efficace.
juste	Nous traiterons les autres comme nous souhaitons qu'ils nous traitent. Nous dirons ce que nous faisons, et ferons ce que nous disons.
fier	Nous prendrons notre travail en main. Notre quête d'excellence s'accomplira grâce à notre enthousiasme contagieux.
dévoué	Nous ferons un effort supplémentaire pour dépasser les attentes du client, et nous aiderons l'équipe afin que l'événement soit couronné de succès.
professionnel	Nous comprendrons et respecterons les besoins de nos clients, et nous offrirons continuellement nos services selon les plus hauts standards.

ORGANIZATIONAL CHART

The Metro Toronto Convention Centre (MTCC) is Canada's number one trade show and convention facility located in the heart of downtown Toronto. MTCC encompasses 2.8 million square feet, has over 600,000 square feet of exhibit and meeting space including 64 meeting rooms, a world-class 1,330-seat theatre, two well-appointed ballrooms and indoor parking garages with 1,700 parking spaces within the North and South Buildings.

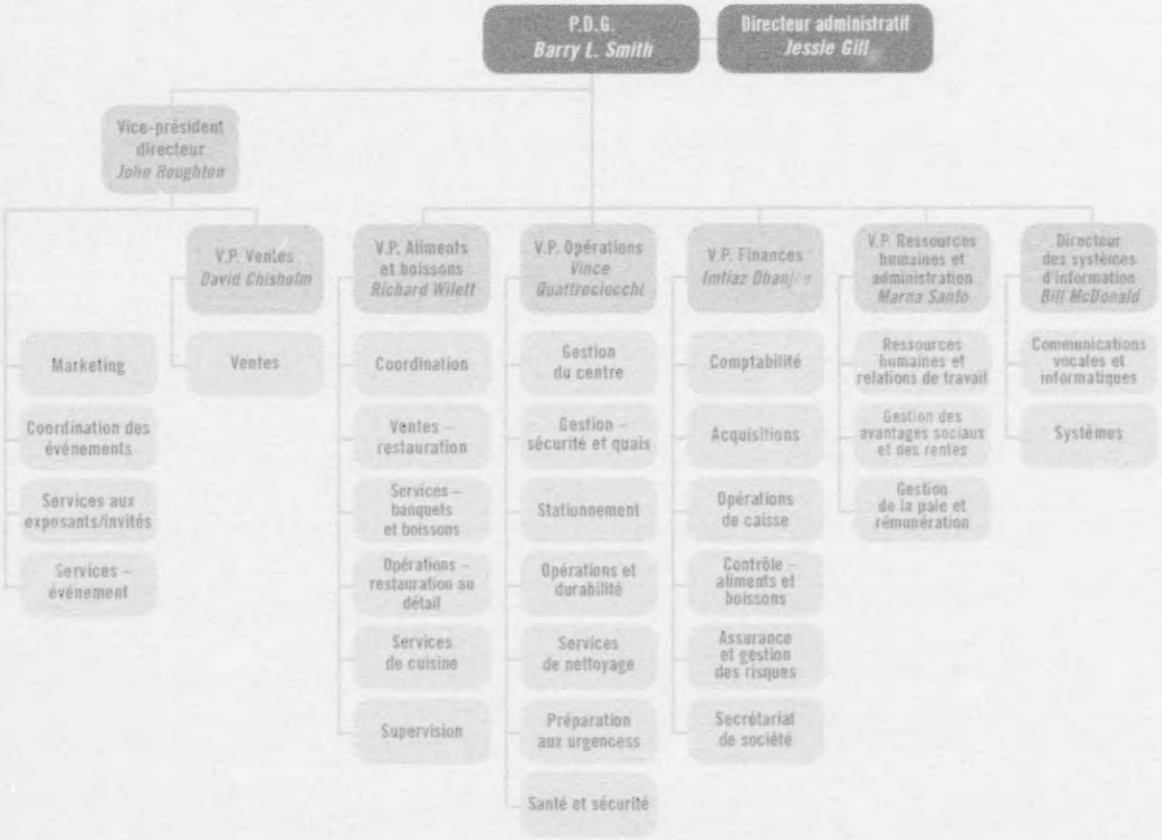
The MTCC currently employs 910 employees, of whom 364 are full-time, 22 are part-time and 524 are casual. There are 766 hourly staff, of whom 32 are non-union and 734 are unionized. Of bargaining unit employees, 713 are members of the Labourers' International Union of North America Local 506 and 21 security employees are members of Canadian National Federation of Independent Unions. The average tenure of our full-time and part-time employees is 15.1 years.



ORGANIGRAMME

Le Palais des congrès du Toronto métropolitain (PCTM) est la plus importante installation de salons professionnels et de congrès du Canada, situé au cœur du centre-ville de Toronto. Le PCTM comprend 260 128 mètres carrés d'espace d'exposition et de réunion y compris 64 salles de réunions, un théâtre de classe mondiale de 1 330 sièges, deux salles de bal bien équipées et garages intérieurs avec 1 700 places de stationnement entre les bâtiments Nord et Sud.

Le PCTM emploie actuellement 910 salariés, dont 364 sont employés à temps plein, 22 à temps partiel, et 524 sont des employés occasionnels. Il y a 766 salariés horaires, dont 32 sont non-syndiqués, tandis que 734 sont membres d'un syndicat. Parmi les employés de l'unité de négociation, 713 sont membres de la section locale 506 de la *Labourers' International Union of North America*, et 21 font partie de la *Canadian National Federation of Independent Unions*. L'ancienneté moyenne de nos employés à temps plein et à temps partiel est de 15,1 ans.



All corporate goals are set on an annual basis. Outlined below are Metropolitan Toronto Convention Centre (MTCC)'s corporate goals (for 2014/15) by department.

Goal 1: Customer Service

We will achieve an overall satisfaction rating of 96 percent from our clients on the post-event evaluation survey, with a response rate of 35 percent.

We will achieve an overall satisfaction rating of 90 percent, with an 18 percent response rate on our exhibitor services evaluation survey.

RESULTS: We exceeded our customer overall satisfaction with a rating of 98 percent, and a response rate of 36 percent. The exhibitor satisfaction rating reached 92 percent with a 16 percent response rate, which we are attributing to a combination of issues which include a problem distributing the surveys in a timely manner and staff training issues.

DESCRIPTION	ACTUAL 2010/11	ACTUAL 2011/12	ACTUAL 2012/13	ACTUAL 2013/14	ACTUAL 2014/15
Overall Customer Satisfaction	**94%**	**94%**	**96%**	**96%**	**98%**
Exhibitor Satisfaction	**N/A***	**94%**	**96%**	**95%**	**92%**

*Exhibitor Services survey launched in 2011/12 – No data prior to this date.

Goal 2: Occupancy

In 2013/14, MTCC attained 53 percent occupancy, which was a direct reflection of the number of city-wide sized events held that year. The occupancy rate goal for 2014/15 is between 54 - 55 percent. This is directly linked to the increase in large conventions, especially in the months of July and August and that we started 2014 with 13 million more square feet sold than in the prior year.

Occupancy is based on the number of square feet sold compared to the number of square feet of available space in a given year. No allowance has been made for holidays or down periods between events and the amount of space removed from inventory in order to complete our modernization plans.

RESULTS: 54 percent occupancy achieved in 2014/15.

Goal 3: Financial

Our goal is to manage the business operations efficiently while sustaining long-term growth. We will aim to generate a profit margin consistent with gross revenue and focus on rebuilding our cash reserve that was depleted during the recently completed first phase of

the modernization project. Phase 1 of the project was fully funded by operating activities. We will also strive to maintain our facility to the highest standard through ongoing capital improvements.

Building up cash reserves will be necessary to provide adequate funding for future capital improvements, the second phase of our modernization project, and to deliver an appropriate dividend payment to our shareholder.

We will generate the following financial results as indicated in the 2014/15 fiscal budget:

- Gross revenue $63.2 million
- Net revenue of $38.7 million
- Net operating income of $15.0 million
- Capital budget of $7.9 million including Phase 2 modernization project

We will achieve our mandate of generating economic benefit to the City of Toronto ($500 million) while operating on a profitable basis.

We will monitor the trend of financial key performance indicators to ensure the financial results are in line with budget and management's expectations (Net revenue, Net operating income).

RESULTS: Financial Results for the fiscal year 2014/15 are as follows:

- Gross revenue $63.7 million
- Net revenue $39.7 million
- Net operating income $17.4 million
- Capital projects $6.9 million
- The economic impact $537 million

Goal 4: Human Resources

Our goal is to complete a detailed analysis of our existing complement of permanent full- and part-time workforce, including: the executive team, management, supervisory, administrative salaried and hourly personnel. With specific analysis in hand, we will be in a position to recommend and develop the relevant strategies to address the unique needs of our human capital and aging workforce.

The centre has a significant number of labour-intensive jobs. As our workforce continues to age, the challenge of providing suitable accommodations along with mitigating increased health care and safety claims will continue.

RESULTS: We have completed a detailed analysis of our existing employee complement and have begun developing a succession planning process that will identify potential gaps or high-risk areas in order to minimize the impact of losing key personnel.

We continue to review all accommodation cases to ensure consistency and accountability across the board.

The centre hosted its second Health and Wellness Fair to encourage employees to take more ownership of their personal health and well-being and bring the value of working safely to the forefront. In addition, the centre launched a new "Fitbreaks" program at the beginning of the fiscal, which has transitioned into quarterly health and safety related challenges based on the needs of our workforce.

Goal 5: Corporate Social Responsibility

ENVIRONMENTAL

- **Achieve and consistently maintain 90 percent diversion of waste from landfill.**
- **Complete Leadership in Energy and Environmental Design for Existing Buildings: Operations & Maintenance (LEED EB:O&M) certification preparation process for the South building and submit portfolio to the Canadian Green Building Council (CaGBC).**
- **Install energy sub meters and gather energy data to prepare North building for LEED EB: O&M certification process.**
- **Reduce carbon footprint of the facility by a minimum of 3.4 percent from the previous year when our footprint was measured at 5,600 tonnes of CO_2.**

SOCIAL

- **Increase employee engagement and participation in corporate social responsibility initiatives as well as events, which benefit the community and / or the environment.**

ECONOMIC

- **Incorporate corporate social responsibility guidelines and measures into the business strategy and increase participation from all departments.**

RESULTS:

ENVIRONMENTAL

- A 90 percent diversion of waste from landfill was achieved.
- In November 2014, the South Building successfully achieved LEED Certification for Existing Buildings at the Gold level, and thus achieving our corporate goal. This achievement represents almost two years of intensive work to analyze and improve the maintenance and operation of the building to LEED standards.
- In 2014/15, MTCC successfully retrofitted both parking garages with LED bulbs. Based on wattage calculation of replacing 3,875 bulbs with high efficiency LEDs, we anticipate our annual energy consumption will be reduced by 475,230 kWh, equating to $61,779 in annual savings based on current electricity costs.
- Our carbon emissions goal was not attained, the year-end actual was 5,707 tonnes of CO_2. This was primarily as a result of the extremely cold winter season, which created additional pressures on the heating system throughout the facility.

SOCIAL

- In both fiscal 2013/14 and 2014/15, we had five corporate social responsibility initiatives.

ECONOMIC

- Five events were held throughout the 2014-15 fiscal year which successfully engaged employees from all departments as well as benefitted the community. The events were Earth Day Out Door Clean Up and Planting, CN Tower Climb for World Wildlife Fund, MTCC Clothing Drive, International Women's Day, and Habitat for Humanity.

Goal 6: Industry Leadership and Innovation

Technology Services: We will maintain our industry leadership position through innovative uses of information technology.

RESULTS: Enhanced our data networking capacity and flexibility to meet the increasing demands, in both volume and complexity, of events held at the MTCC, including:

- Additional access points and network infrastructure to specifically address the network load from high volumes of users in physically localized areas (density)
- Enhanced the ability of events to better plan their future data communications needs through post event usage reporting and educational seminars. This will continue to evolve in 2015/16
- Worked directly with specific events in their use of technology to enhance the experience of their participants (e.g. highly customized digital room signage for the Prospectors Development Association of Canada)

Enhanced quality of business applications used by MTCC staff to better meet their operational and administrative requirements, including:

- Implemented a contemporary Purchasing and Inventory Management application
- Evaluated and selected a new Human Resources Information System to replace our existing payroll system and to provide new functionality to HR business processes (implementation in 2015/16)

Analyzed and redesigned the data capture and management within our Event Business Management System to improve the tracking and reporting of the logistical information used by both our customers and our service delivery teams.

Tous les objectifs d'entreprise sont établis sur une base annuelle. Les objectifs d'entreprise (pour 2014/15) du Palais des congrès du Toronto métropolitain (PCTM) sont présentés ci-dessous par service.

Objectif n° 1 : Service à la clientèle

Nous atteindrons un taux de satisfaction global de 96 % de la part de nos clients lors de l'enquête d'évaluation, avec un taux de réponse de 35 %.

Nous atteindrons un niveau de satisfaction global des exposants de 90 %, avec un taux de réponse de 18 % à notre enquête d'évaluation des services aux exposants.

RÉSULTATS : Nous avons dépassé notre taux de satisfaction global de la clientèle avec une note de 98 % et un taux de réponse de 36 %. Le taux de satisfaction des exposants a atteint 92 %, avec un taux de réponse de 16 %, que nous attribuons à une combinaison de facteurs, y compris des problèmes de distribution du sondage en temps opportun et de formation du personnel.

DESCRIPTION	RÉSULTAT 2010/11	RÉSULTAT 2011/12	RÉSULTAT 2012/13	RÉSULTAT 2013/14	RÉSULTAT 2014/15
Satisfaction globale des clients	**94 %**	**94 %**	**96 %**	**96 %**	**98 %**
Satisfaction des exposants	**S.O.***	**94 %**	**96 %**	**95 %**	**92 %**

*Les enquêtes sur les services aux exposants ont été instaurées en 2011/12 – pas de données antérieures à cette date.

Objectif n° 2 : Taux d'occupation

En 2013/14, le PCTM a atteint un taux d'occupation de 53 %, qui est le reflet direct du nombre d'événements à l'échelle de la ville qui se sont tenus cette année. L'objectif en termes de taux d'occupation pour 2014/15 se situe entre 54 et 55 %. Ceci est directement lié à l'augmentation du nombre de grands congrès, en particulier pour les mois de juillet et août, et parce que nous avons commencé l'année 2014 avec 13 millions de pieds carrés vendus de plus que l'année précédente.

Le taux d'occupation est basé sur le nombre de pieds carrés vendus comparé au nombre de pieds carrés d'espace disponible pour une année donnée. Aucune déduction n'a été faite pour les jours fériés ou les périodes d'indisponibilité entre les événements, et pour la quantité d'espace retirée de l'inventaire afin de réaliser nos plans de modernisation.

RÉSULTATS : Taux d'occupation de 54 % en 2014/15.

Objectif n° 3 : Finances

Notre objectif est de gérer efficacement les opérations d'affaires tout en soutenant la croissance à long terme. Nous nous efforcerons de générer une marge de profit conforme aux revenus bruts, et nous nous concentrerons à reconstituer notre réserve de liquidités qui a diminué au cours de la première phase du projet de modernisation récemment complétée. La phase 1 du projet a été entièrement financée à même les activités d'exploitation. Nous nous efforcerons également de maintenir notre établissement au plus haut niveau par des améliorations permanentes de ses installations.

L'augmentation des réserves de liquidités sera nécessaire afin de prévoir le financement adéquat pour de futures améliorations des installations, dont la deuxième phase de notre projet de modernisation, et pour permettre le versement de dividendes raisonnables à notre actionnaire.

Nous allons générer les résultats financiers suivants, comme indiqué dans le budget 2014/15 :

- **Revenu brut : 63,2 M$**
- **Revenu net : 38,7 M$**
- **Bénéfice d'exploitation : 15,0 $**
- **Budget d'immobilisations de 7,9 M$, y compris la phase 2 du projet de modernisation.**

Nous réaliserons notre mandat de générer des retombées économiques pour Toronto (500 M$) tout en opérant de façon rentable.

Nous allons suivre l'évolution des indicateurs financiers clés afin de s'assurer que la performance financière est conforme au budget et aux attentes de la direction (revenu net, bénéfice d'exploitation).

RÉSULTATS : Les résultats financiers pour l'exercice 2014/15 sont les suivants :

- Revenu brut : 63,7 M$
- Revenu net : 39,7 M$
- Bénéfice d'exploitation : 17,4 M$
- Projets d'immobilisations : 6,9 M$
- Retombées économiques : 537 M$

Objectif n° 4 : Ressources humaines

Notre objectif est de réaliser une analyse détaillée de nos effectifs permanents à temps plein et à temps partiel, y compris l'équipe de direction, les gestionnaires, les superviseurs, le personnel administratif et le personnel à taux horaire. Avec une analyse spécifique en main, nous serons en mesure de recommander et de développer des stratégies pertinentes pour répondre aux besoins uniques de notre capital humain et de notre main-d'œuvre vieillissante.

Le centre compte un grand nombre d'emplois à forte intensité de main-d'œuvre. Alors que nos effectifs continuent de vieillir, le défi d'offrir les accommodements appropriés de même que d'atténuer la hausse des demandes de prestations de santé et de sécurité se poursuivra.

RÉSULTATS : Nous avons terminé une analyse détaillée de notre effectif d'employés actuel, et nous avons commencé à élaborer un processus de planification de la relève qui permettra d'identifier les lacunes éventuelles ou les zones à haut risque, afin de minimiser l'impact de la perte d'éléments clés du personnel.

Nous continuons à examiner tous les cas d'accommodement afin de nous assurer que la cohérence et la responsabilisation s'appliquent partout.

L'établissement a organisé un deuxième salon sur la santé et le mieux-être pour encourager les employés à s'approprier davantage leur santé et leur bien-être, et à mettre la sécurité au travail au premier plan. En outre, l'établissement a lancé en début d'année financière un nouveau programme de pauses-santé, qui s'est transformé en un défi trimestriel de santé et de sécurité basé sur les besoins notre main-d'œuvre.

Objectif n° 5 : Responsabilité sociale de l'entreprise

ENVIRONNEMENTAL

- **Atteindre et maintenir un taux de 90 % de déchets détournés du site d'enfouissement.**
- **Compléter la certification *Leadership in Energy and Environmental Design* (LEED) pour les bâtiments existants : Préparation du processus de certification « Opérations et maintenance » (LEED EB:O&M) pour l'édifice Sud, et soumission du dossier au Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa).**
- **Installer des sous-compteurs d'énergie et recueillir des données énergétiques pour préparer le processus de certification LEED EB:O&M de l'édifice Nord.**
- **Réduire l'empreinte écologique des installations d'au moins 3,4 % comparativement à l'année précédente, alors que notre empreinte a été évaluée à 5 600 tonnes de CO_2.**

SOCIAL

- **Accroître l'engagement et la participation des employés à des initiatives de responsabilité sociale de l'entreprise ainsi qu'à des événements qui profitent à la communauté et/ou à l'environnement.**

ÉCONOMIQUE

- **Intégrer des lignes directrices et des mesures de responsabilité sociale de l'entreprise dans la stratégie d'affaires, et accroître la participation de tous les services.**

RÉSULTATS :

ENVIRONNEMENTAL

- Un taux de 90 % de déchets détournés des sites d'enfouissement a été atteint.
- En novembre 2014, l'édifice Sud a obtenu avec succès le niveau Or de la certification LEED pour les bâtiments existants, atteignant ainsi l'objectif que s'était fixé notre entreprise. Cette réalisation représente près de deux ans de travail intensif pour analyser et améliorer la maintenance et les opérations de l'immeuble, conformément aux normes LEED.
- En 2014/15, le PCTM a modernisé avec succès ses deux stationnements intérieurs avec des ampoules DEL. Selon un calcul de wattage basé sur le remplacement de 3 875 ampoules par des ampoules DEL haute performance, nous prévoyons que notre consommation d'énergie annuelle sera réduite de 475 230 kWh, soit une économie annuelle de 61 779 $ en fonction des coûts d'électricité actuels.
- Nous n'avons pas atteint notre objectif d'émission de carbone, le niveau réel à la fin de l'exercice étant de 5 707 tonnes de CO_2. Cela est principalement dû à la saison hivernale très froide, laquelle a engendré une contrainte additionnelle sur le système de chauffage dans tout l'immeuble.

SOCIAL

- Au cours des deux exercices 2013/14 et 2014/15, nous avons identifié cinq initiatives de responsabilité sociale de l'entreprise.

ÉCONOMIQUE

- Cinq événements ont eu lieu tout au long de l'exercice 2014-15, lesquels ont réussi à susciter la participation des employés de tous les services tout en profitant à la communauté. Ces cinq événements furent une opération de nettoyage et de plantation dans le cadre du Jour de la Terre, l'ascension de la Tour CN pour le Fonds mondial pour la nature (WWF), la collecte de vêtements du PCTM, la Journée internationale de la femme et Habitat pour l'humanité.

Objectif n° 6 : Chef de file de l'industrie et innovation

Services technologiques : Nous allons maintenir notre position de chef de file de l'industrie en utilisation les technologies de l'information de façon novatrice.

RÉSULTATS : Nous avons amélioré la capacité et la flexibilité de notre réseau de données pour répondre aux demandes croissantes, à la fois en termes de volume et de complexité, des événements tenus au PCTM :

- Points d'accès et infrastructure réseau supplémentaires pour réduire spécifiquement la charge réseau due aux volumes élevés d'utilisateurs dans certains emplacements précis (densité).
- Amélioration de la capacité des événements à mieux planifier leurs besoins futurs de transmission de données par le biais de rapport d'utilisation post-événement et de séminaires d'information. Cela continuera d'évoluer en 2015/16.
- Nous avons travaillé directement auprès de certains événements spécifiques quant à leur utilisation des technologies afin d'améliorer l'expérience des participants (ex. : signalisation numérique hautement personnalisée pour l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs)

Nous avons amélioré la qualité des applications professionnelles utilisées par le personnel du PCTM afin de mieux répondre à ses exigences opérationnelles et administratives, y compris :

- Mise en place d'une application moderne d'achat et de gestion des stocks
- Évaluation et sélection d'un nouveau système d'information sur les ressources humaines pour remplacer notre système de rémunération existant et offrir de nouvelles fonctionnalités pour les processus opérationnels des RH (mise en place en 2015/16)

Nous avons analysé et repensé la capture et la gestion des données au sein de notre système de gestion des événements afin d'améliorer le suivi et la communication des informations logistiques utilisées par nos clients et nos équipes de prestation de services.

HIGHLIGHTS / POINTS MARQUANTS

METRO TORONTO CONVENTION CENTRE
PALAIS DES CONGRÈS DU TORONTO MÉTROPOLITAIN

ANNUAL REPORT / RAPPORT ANNUEL
2015

OPERATING STATISTICS / STATISTIQUES 1984 – 2015
31 YEAR HISTORY / HISTOIRE DE 31 ANNÉES

	2013/14	2014/15
Number of Events / Nombre d'événements	18,634	**19,199**
Number of Conventions/Trade Shows / Nombre de congrès/expositions	1,810	**1,877**
Number of Meetings / Nombre de réunions	11,369	**11,728**
Attendance / Assistance	57.6 million	**59.1 million**
Revenue / Revenus	$1.04 billion	**$1.1 billion**
Net Income / Profit perte	$52.5 million	**$61.5 million**
Wages & Benefit / Paies & Profit & Salaires	$424.1 million	**$450.0 million**
Hotel Room Nights Generated / Nuitées générées	7.689 million	**7.8 million**
Economic Impact Direct/Indirect / Impact économique dir./indir.	$5.139 billion	**$5.7 billion**
Taxes Generated / Taxes générées	$1.755 billion	**$1.8 billion**

OCCUPANCY / OCCUPATION 2014–2015 (NORTH & SOUTH BUILDINGS COMBINED)

	1ST. QTR 1er TRIM.	2ND. QTR 2e TRIM.	3RD. QTR 3e TRIM.	4TH. QTR 4e TRIM.	TOTAL TOTAL
Theatre / Théâtre	**53%**	**18%**	**29%**	**31%**	**33%**
Exhibit Hall / Salle d'exposition	**52%**	**55%**	**55%**	**57%**	**55%**
Constitution Hall / Constitution Hall	**64%**	**34%**	**66%**	**47%**	**53%**
Meeting Rooms / Salles de réunion	**56%**	**48%**	**51%**	**51%**	**52%**
Total Occupancy / Occupation totale	**53%**	**53%**	**54%**	**56%**	**54%**

STATISTICAL HIGHLIGHTS / STATISTIQUES IMPORTANTES

		% INCREASE/DECREASE FROM PREVIOUS YEAR AUG./DIM. EN % COMPARÉES À L'ANÉE PRECEDENTE
Revenue / Revenus	**$63,658,897**	**+7.7%**
Total Gross Operating Profit / Profit total brut	**$39,721,722**	**+10.1%**
Net Operating Income Before Depreciation / Revenus net d'exploitation	**$17,358,524**	**+17.4%**
Net Income / Profit perte	**$8,990,370**	**+29.8%**
Number of Events / Nombre d'événements	**565**	**–3.4%**
Total Occupancy / Occupation totale (NORTH & SOUTH BLDG COMBINED / BÂTIMENT COMBINÉS NORD & SUD)	**54%**	**+1.9%**

ECONOMIC IMPACT / IMPACT ÉCONOMIQUE

Total Peak Hotel Room / Total de pointe/nuitées	**50,301**	**-6.4%**
Total Direct/Indirect Expenditures / Total des dépenses dir./indir.	**$131,824,000**	**+49.4%**
Total Hotel Room Nights Generated / Total nuitées générées	**168,595**	**+2.7%**
MTCC – Number of Full Time Employees / CPCTM – Total employés/plein temps	**364**	**+1.1%**
MTCC – Number of Part Time Employees / CPCTM – Total employés/temps partiel	**546**	**-15.0%**
MTCC – Direct Wages / CPCTM – Salaires directs	**$20,591,000**	**+4.0%**
Total Direct/Indirect Expenditures – Conventions/Trade & Public Shows / Total des dépenses directes et indirectes – Congrès, salons commerciaux et professionnels, salons publics	**$537,000,000**	**+26.8%**

	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Total Peak Hotel Rooms / Total de pointe/nuitées	63,342	52,652	53,717	**50,301**
Average Delegate Expenditure / Dépenses moyennes/délégué(e)	$1,725	$1,760	$1,642	**$2,361**
Total Direct Expenditure / Total dépenses directes (000)	$109,255	$92,668	$97,905	**$118,760**
Total Indirect Expenditure / Total dépenses indirectes (000)	$12,018	$10,193	$9,702	**$13,063**
Total Direct and Indirect Expenditure / Total dépenses dir./indir. (000)	$121,275	$102,881	$97,905	**$131,824**
Total Hotel Room Nights Generated / Total nuitées générées	232,829	205,189	164,094	**168,595**
Average Hotel Convention Room Rate / Moyenne chambre/tarif congrès	$217	$192	$196	**$206**
$ Value of Hotel Room Nights / Valeur en $ nuitées (000)	$50,524	$39,396	$32,162	**$34,731**
M.T.C.C. Direct Wages & Benefits / CPCTM – Salaires directs (000)	$24,248	$24,363	$24,909	**$25,873**
Number of Full-Time Employees / Nombre employés/plein temps	366	358	369	**364**
Number of Part-Time Employees / Nombre employés/temps partiel	642	657	644	**546**
Total Direct/Indirect Expenditures – Conventions/Trade & Public Shows / Total des dépenses directes et indirectes – Congrès, salons commerciaux, salons publics (000)	$466,443	$401,841	$423,409	**$536,900**

EVENTS SUMMARY / RÉCAPITULATIF DES ÉVÉNEMENTS

	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Conventions / Congrès	43	39	46	**45**
Tradeshows / Expositions	22	20	20	**22**
Meetings / Réunions	372	270	370	**332**
Public Shows / Expositions ouverte au public	50	36	43	**41**
Theatre/Special Events / Événements spéciaux/théâtre	70	51	42	**54**
Food & Beverage / Banquets	70	57	64	**71**
Total / Totale	627	519	585	**565**
Occupancy% / Occupation %	54%	56%	53%	**54%**

DISCLOSURE OF REMUNERATION / DIVULGATION DE LA RÉMUNÉRATION

Metro Toronto Convention Centre's Board of Directors are paid for their attendance at Board, Committee and other meetings as required. Outlined below is the total remuneration paid to each of the members for fiscal 2014/15.

Les membres du conseil d'administration du Palais des congrès du Toronto métropolitain sont rémunérés pour leur participation au conseil d'administration, aux comités et autres réunions au besoin. Voici ci-dessous la rémunération totale versée à chacun des membres pour l'exercice 2014/15.

Walter G. Oster	Chair Président du Conseil	**$2,925**
Barry L. Smith	President & CEO Président-directeur général	Salaried employee. Does not receive a per diem. / Employé salarié. Ne reçoit pas d'indemnité.
Charles Cutts	Member / Membre	**$1,200**
Judi L. Cohen	Member / Membre	**$1,350**
Ferg Devins	Member / Membre	**$0** Resigned October 8, 2014 / A démissionné le 8 octobre 2014
Rekha Khote	Member / Membre	**$1,200**
Harriet Reisman	Member / Membre	**$900**
Stephen Smith	Member / Membre	**$1,350**
Wayne St. John	Member / Membre	**$900**
Harald Thiel	Member / Membre	**$750**
Konstantinos Tomazos	Member / Membre	**$900**
David Whitaker	Member / Membre	**$750**

FINANCIAL STATEMENTS OF METROPOLITAN TORONTO CONVENTION CENTRE CORPORATION

YEAR ENDED MARCH 31, 2015

INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

KPMG LLP
Bay Adelaide Centre
333 Bay Street Suite 4600
Toronto ON M5H 2S5
Canada

Telephone (416) 777-8500
Fax (416) 777-8818
Internet www.kpmg.ca

To the Board of Directors of Metropolitan Toronto Convention Centre Corporation
and the Minister of Tourism, Culture and Sport

We have audited the accompanying financial statements of Metropolitan Toronto Convention Centre Corporation, which comprise the statement of financial position as at March 31, 2015, the statements of operations and accumulated surplus, changes in net debt and cash flows for the year then ended, and notes, comprising a summary of significant accounting policies and other explanatory information.

Management's Responsibility for the Financial Statements

Management is responsible for the preparation of these financial statements in accordance with the accounting requirements of the Financial Administration Act, including Ontario Regulation 395/11, *Government Transfers* of the Financial Administration Act, and for such internal control as management determines is necessary to enable the preparation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

Auditors' Responsibility

Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit. We conducted our audit in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we comply with ethical requirements and plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free from material misstatement.

An audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on our judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, we consider internal control relevant to the entity's preparation of the financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the entity's internal control. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

Opinion

In our opinion, the financial statements of Metropolitan Toronto Convention Centre Corporation, as at March 31, 2015 and for the year then ended, are prepared in all material respects in accordance with the accounting requirements of the Financial Administration Act, including Ontario Regulation 395/11, *Government Transfers* of the Financial Administration Act.

Emphasis of Matter

Without modifying our opinion, we draw attention to note 2 to the financial statements, which discloses that the financial statements are prepared in accordance with the Financial Administration Act, including Ontario Regulation 395/11, *Government Transfers* of the Financial Administration Act.

KPMG LLP

Chartered Professional Accountants, Licensed Public Accountants

June 15, 2015
Toronto, Canada

KPMG LLP is a Canadian limited liability partnership and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity.
KPMG Canada provides services to KPMG LLP.

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION MARCH 31, 2015, WITH COMPARATIVE FIGURES FOR 2014

	2015	2014
Financial assets:		
Cash and cash equivalents	$ 5,176,954	$ 2,720,725
Customer deposits (note 3)	12,744,735	12,993,950
Accounts receivable (note 8)	4,248,228	3,429,741
	22,169,917	19,144,416
Liabilities:		
Accounts payable and accrued liabilities	6,037,917	7,102,938
Deferred revenue	12,744,735	12,993,950
Employee future benefits (note 6)	2,292,700	2,331,800
Deferred contributions related to tangible capital assets	45,683,108	46,676,219
	66,758,460	69,104,907
Net debt	(44,588,543)	(49,960,491)
Non-financial assets:		
Tangible capital assets (note 4)	188,739,644	190,338,215
Inventories	548,090	503,370
Prepaid expenses	688,435	516,162
	189,976,169	191,357,747
Commitments (note 9)		
Accumulated surplus (note 5)	$ 145,387,626	$ 141,397,256

SEE ACCOMPANYING NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS.

On behalf of the Board:

Director

Director

STATEMENT OF OPERATIONS AND ACCUMULATED SURPLUS

YEAR ENDED MARCH 31, 2015, WITH COMPARATIVE FIGURES FOR 2014

	March 31, 2015 Budget	March 31, 2015 Actual	March 31, 2014 Actual
Revenue:			
Food and beverage	$ 24,400,100	$ 24,908,262	$ 22,436,078
Facility rental	16,200,000	16,173,121	15,552,597
Parking	10,700,000	10,675,527	10,173,778
Commissions	6,100,000	5,609,899	5,196,088
Communications	1,780,000	2,028,459	1,841,002
Capital contribution	993,100	993,111	993,111
Other	3,028,600	3,270,518	2,906,998
Total gross revenue	63,201,800	63,658,897	59,099,652
Expenses (note 7):			
Facility rental	4,513,800	4,362,530	4,361,425
Event services	524,200	535,660	497,882
Food and beverage	15,823,600	15,548,725	14,802,338
Communications	635,500	640,644	532,058
Parking	2,886,700	2,695,616	2,673,215
Sales and marketing	4,526,800	3,952,508	3,273,975
Engineering	5,136,100	5,123,863	5,055,090
Energy	3,384,400	3,092,339	3,126,574
General and administrative	7,796,400	7,484,841	7,147,821
Other	2,778,400	2,709,646	2,705,522
Amortization	8,618,200	8,522,155	7,997,729
Total expenses	56,624,100	54,668,527	52,173,629
Annual surplus	6,577,700	8,990,370	6,926,023
Accumulated surplus, beginning of year	140,826,400	141,397,256	136,971,233
Distribution payment (note 5)	(3,500,000)	(5,000,000)	(2,500,000)
Accumulated surplus, end of year	$ 143,904,100	$ 145,387,626	$ 141,397,256

SEE ACCOMPANYING NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS.

STATEMENT OF CHANGES IN NET DEBT YEAR ENDED MARCH 31, 2015, WITH COMPARATIVE FIGURES FOR 2014

	March 31, 2015 Budget	March 31, 2015 Actual	March 31, 2014 Actual
Annual surplus	$ 6,577,700	$ 8,990,370	$ 6,926,023
Acquisition of tangible capital assets	(7,909,000)	(6,923,584)	(10,398,174)
Amortization of tangible capital assets	8,618,200	8,522,155	7,997,729
	7,286,900	10,588,941	4,525,578
Acquisition of inventories	(5,300,000)	(5,273,120)	(5,151,856)
Acquisition of prepaid expenses	(650,000)	(949,403)	(605,642)
Consumption of inventories	5,400,000	5,228,400	5,128,744
Use of prepaid expenses	638,800	777,130	621,524
Distribution payment	(3,500,000)	(5,000,000)	(2,500,000)
Change in net debt	3,875,700	5,371,948	2,018,348
Net debt, beginning of year	(50,815,700)	(49,960,491)	(51,978,839)
Net debt, end of year	$ (46,940,000)	$ (44,588,543)	$ (49,960,491)

SEE ACCOMPANYING NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS.

STATEMENT OF CASH FLOWS YEAR ENDED MARCH 31, 2015, WITH COMPARATIVE FIGURES FOR 2014

	2015	2014
Cash provided by (used in):		
Operating activities:		
Annual surplus	$ 8,990,370	$ 6,926,023
Items not involving cash:		
Amortization	8,522,155	7,997,729
Employee future benefits	(39,100)	(320,000)
Deferred contributions related to tangible capital assets	(993,111)	(993,111)
	16,480,314	13,610,641
Change in non-cash assets and liabilities:		
Accounts receivable	(818,487)	129,112
Inventories	(44,720)	(23,112)
Prepaid expenses	(172,273)	15,882
Accounts payable and accrued liabilities	(1,065,021)	1,116,568
	14,379,813	14,849,091
Financing activities:		
Distribution payment (note 5)	(5,000,000)	(2,500,000)
Capital activities:		
Additions to tangible capital assets	(6,923,584)	(10,398,174)
Increase in cash and cash equivalents	2,456,229	1,950,917
Cash and cash equivalents, beginning of year	2,720,725	769,808
Cash and cash equivalents, end of year	$ 5,176,954	$ 2,720,725

SEE ACCOMPANYING NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS.

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS YEAR ENDED MARCH 31, 2014

Metropolitan Toronto Convention Centre Corporation (the "Corporation") is incorporated as a corporation without share capital under Bill 141, the *Metropolitan Toronto Convention Centre Corporation Act, 1988*, and is subject to control by the Province of Ontario through the Ministry of Tourism, Culture and Sport. The Corporation is a Crown Agency under the same act and is exempt from income taxes.

The Corporation operates a convention facility for conventions, trade shows, consumer shows, corporate and food and beverage events and parking facilities.

1 SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

(a) Revenue recognition:
Revenue from food and beverage sales, facility rentals and the use of the Corporation's parking facilities is recognized when services are provided. Commission revenue is recognized as it is earned. Cancellation fees are recognized when an event is cancelled.

(b) Inventories:
Inventories are recorded at the lower of cost and net realizable value.

(c) Deferred contribution related to tangible capital assets:
Funding received from the Province of Ontario used for the acquisition of depreciable capital assets is recorded as deferred contributions. This is recognized as a recovery in the statement of operations equal to depreciation charged on the related depreciable capital assets, of which the annual change in the account is recorded in the statement of cash flows of $993,111 (2014 - $993,111).

(d) Non-financial assets:
Non-financial assets are not available to discharge existing liabilities and are held for use in the provision of services. They have useful lives extending beyond the current year and are not intended for sale in the ordinary course of operations.

(e) Tangible capital assets:
Tangible capital assets are recorded at cost less accumulated amortization. Amortization is charged on a straight-line basis over the following estimated useful lives of the assets:

Building	50 years
Furniture, fixtures and computer equipment	3 – 10 years
Leasehold improvements	5 – 20 years

Tangible capital assets are reviewed for impairment whenever conditions indicate that a tangible capital asset no longer contributes to the Corporation's ability to provide services, or that the value of future economic benefits associated with the tangible capital asset is less than its net book value.

(f) Deferred revenue:
Deferred revenue represents customer deposits received for future use of the Corporation's facilities. Deposits are applied against the customer's billing when services are rendered.

(g) Use of estimates:
The preparation of financial statements requires management to make a number of estimates and assumptions relating to the reported amounts of assets and liabilities and the disclosure of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and the reported amounts of revenue and expenses during the year. Significant items subject to such estimates and assumptions include the useful life of tangible capital assets, valuation allowances for accounts receivable, and assets and obligations related to employee future benefits. Actual results could differ from those estimates.

(h) Financial instruments:
Financial instruments are recorded at fair values on initial recognition and subsequently recorded at cost or amortized cost.

1 SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES (CONTINUED)

(i) Budget figures:
Budget figures have been derived from the Business Plan approved by the Board of Directors on February 26, 2014.

2 BASIS OF PRESENTATION

The Financial Administration Act requires that the financial statements be prepared in accordance with the accounting principles used by the Province of Ontario, being the Canadian public sector accounting standards ("PS") as published by the Public Sector Accounting Board and that changes may be required to these standards as a result of regulation.

Ontario Regulation 395/11 requires that government transfers used for the acquisition of depreciable capital assets is recorded as deferred contributions and is recognized as a recovery in the statement of operations equal to depreciation charged on the related depreciable capital assets. This accounting requirement is not consistent with the requirements of PS, which require that government transfers be recognized as revenue when approved by the transferor and eligibility criteria have been met unless the transfer contains a stipulation that creates a liability in which case the transfer is recognized as revenue over the period that the liability is extinguished.

Accordingly, these financial statements have been prepared in accordance with the accounting requirements of the Financial Administration Act, including Ontario Regulation 395/11, *Government Transfers* of the Financial Administration Act.

3 CUSTOMER DEPOSITS

Customer deposits represent cash received for future use of the Corporation's facilities. Included in this balance is $3,000,000, which has been invested in a guaranteed investment certificate, which matures on July 24, 2015.

4 TANGIBLE CAPITAL ASSETS

			2015	2014
	Cost	Accumulated amortization	Net book value	Net book value
Building	$ 229,390,495	$ 75,858,580	$ 153,531,915	$ 155,066,269
Furniture, fixtures and computer equipment	36,731,125	26,740,032	9,991,093	10,007,626
Leasehold improvements	66,221,973	41,005,337	25,216,636	25,264,320
	$ 332,343,593	$ 143,603,949	$ 188,739,644	$ 190,338,215

5 ACCUMULATED SURPLUS

The total accumulated surplus includes the contributed surplus, accumulated distribution payments and the accumulated annual surplus as follows:

	Contributed surplus	Accumulated distribution payments	Accumulated annual surplus	Total accumulated surplus
Balance, March 31, 2014	$ 142,850,705	$ (54,000,000)	$ 52,546,551	$ 141,397,256
Distribution payment	–	(5,000,000)	–	(5,000,000)
Annual surplus	–	–	8,990,370	8,990,370
Balance, March 31, 2015	$ 142,850,705	$ (59,000,000)	$ 61,536,921	$ 145,387,626

The contributed surplus balance was created as a result of the Ontario Financing Authority (the "OFA") issuing a release to the Corporation as at March 30, 2003 from all of its obligations under the temporary expansion financing.

The Corporation agreed to make a minimum distribution payment to the Province of Ontario annually in the amount of $2,500,000 less any amount of payments in lieu of property taxes that it makes within that year and annually, any such further amounts agreed to in writing by the Corporation and the OF-

The Board of Directors approved a distribution payment of $5,000,000 on February 18, 2015 based on the financial results of fiscal 2015 (fiscal 2014 - $2,500,000). Since the establishment of the distribution policy, the total amount paid is $59,000,000 (2014 - $54,000,000).

6 EMPLOYEE FUTURE BENEFITS

The Corporation maintains a registered pension plan that provides a defined benefit component and a defined contribution component. Under the defined benefit component of the pension plan, contributions are made by employees at specified rates and by the sponsor in such amounts and at such times as determined by the consulting actuaries. The defined benefit component of the plan provides pension benefits based on the length of service and best average pensionable earnings. Certain retired employees also receive health and other post-retirement benefits paid for by the Corporation. Furthermore, there is also an unfunded executive retirement allowance plan available to an executive which accrues at the rate of 15% of the executive's base salary and a funded retirement compensation agreement for a retired executive which no longer accrues benefits.

The Corporation accrues its obligations under the defined benefit plan as the employees render the services necessary to earn the pension and other retirement benefits. The actuarial determination of the accrued benefit obligations for pensions and other retirement benefits uses the projected accrued benefit cost method prorated on service (which incorporates management's best estimate of future salary levels, other cost escalation, retirement ages of employees and other actuarial factors). The measurement date of the post-employment plans and retirement compensation agreement coincides with the Corporation's fiscal year, and the defined benefit plan measurement date is December 31. The most recent actuarial valuations of the defined benefit plan for funding purposes (and the next required valuations) and the actuarial valuation of the other post-employment plans (and the next required valuations) are as follows:

(a) Defined benefit registered pension plan - December 31, 2013 (December 31, 2016);

(b) Other post-employment plans - March 31, 2014 (March 31, 2017);

(c) Retirement compensation agreement - March 31, 2015 (March 31, 2016); and

(d) Executive retiring allowance plan - March 31, 2015 (March 31, 2016).

Actuarial gains (losses) on plan assets arise from the difference between the actual return on plan assets for a period and the expected return on plan assets for that period. For the purpose of calculating the expected return on plan assets, those assets are valued at fair value. Actuarial gains (losses) on the accrued benefit obligation arise from differences between actual and expected experience and from changes in the actuarial assumptions used to determine the accrued benefit obligation. The net accumulated actuarial gains (losses) are amortized over the expected average remaining service period of active employees ("EARSL").

6 EMPLOYEE FUTURE BENEFITS (CONTINUED)

As shown in the following table, the Corporation has a deficit of $1,800,108 (2014 - $2,690,000) for its employee future benefit plans. The funding deficit is offset by unamortized net actuarial gain of $492,592 (2014 - loss of $358,200) and results in an employee future benefit liability of $2,292,700 (2014 - $2,331,800) recorded in the financial statements.

Currently, there are 120 employees enrolled in the defined benefit plan and 196 employees enrolled in the defined contribution plan. During 2005, the Corporation closed the defined benefit component of the plan. All new eligible plan members must join the defined contribution component of the plan. The defined contribution portion of the plan is fully funded as at March 31, 2015.

Information about the Corporation's pension plan and employee benefit arrangements are detailed in the table below:

	2015			2014		
	Pension plan	Employee benefits	Total	Pension plan	Employee benefits	Total
Defined benefit plan expense:						
Current year benefit cost	$ 1,180,200	$ 89,000	$ 1,269,200	$ 1,175,100	$ 87,100	$ 1,262,200
Amortization of actuarial loss	20,600	20,400	41,000	28,600	19,100	47,700
Employee contributions	(185,800)	–	(185,800)	(193,300)	–	(193,300)
Defined benefit plan expense	1,015,000	109,400	1,124,400	1,010,400	106,200	1,116,600
Defined benefit plan interest expense:						
Interest cost on accrued benefit obligation	1,589,200	110,000	1,699,200	1,400,800	100,800	1,501,600
Expected return on plan assets	(1,528,300)	(22,100)	(1,550,400)	(1,314,300)	(21,700)	(1,336,000)
Defined benefit plan interest expense	60,900	87,900	148,800	86,500	79,100	165,600
Total defined benefit plan expense	1,075,900	197,300	1,273,200	1,096,900	185,300	1,282,200
Defined contribution plan cost	561,300	–	561,300	501,400	–	501,400
Total benefit plan expense	$ 1,637,200	$ 197,300	$ 1,834,500	$ 1,598,300	$ 185,300	$ 1,783,600
Expected closing balance of accrued benefit obligation:						
Actual accrued benefit obligation, beginning of year	$ 27,524,600	$ 2,280,800	$ 29,805,400	$ 24,178,800	$ 2,128,500	$ 26,307,300
Current year benefit cost	1,180,200	89,000	1,269,200	1,175,100	87,100	1,262,200
Interest cost	1,589,200	110,000	1,699,200	1,400,800	100,800	1,501,600
Benefit payments	(953,800)	(84,400)	(1,038,200)	(808,900)	(83,200)	(892,100)
Expected closing balance of accrued benefit obligation, end of year	$ 29,340,200	$ 2,395,400	$ 31,735,600	$ 25,945,800	$ 2,233,200	$ 28,179,000
Expected plan assets:						
Actual plan assets, beginning of year	$ 26,334,200	$ 781,200	$ 27,115,400	$ 22,381,400	$ 778,000	$ 23,159,400
Employer contributions	1,256,600	55,700	1,312,300	1,569,000	33,200	1,602,200
Employee contributions	185,800	–	185,800	193,300	–	193,300
Expected return on plan assets	1,528,300	22,100	1,550,400	1,314,300	21,700	1,336,000
Benefit payments	(953,800)	(84,400)	(1,038,200)	(808,900)	(83,200)	(892,100)
Expected plan assets, end of year	$ 28,351,100	$ 774,600	$ 29,125,700	$ 24,649,100	$ 749,700	$ 25,398,800
Amortization of gains/losses on accrued benefit obligation:						
Expected closing balance of accrued benefit obligation	$ 29,340,200	$ 2,395,400	$ 31,735,600	$ 25,945,800	$ 2,233,200	$ 28,179,000
Actual accrued benefit obligation	29,555,871	2,489,000	32,044,871	27,524,600	2,280,800	29,805,400
Experience loss	$ (215,671)	$ (93,600)	$ (309,271)	$ (1,578,800)	$ (47,600)	$ (1,626,400)
Annual amortization over EARSL	$ (20,600)	$ (10,100)	$ (30,700)	$ (118,700)	$ (3,700)	$ (122,400)
Amortization of gains on plan assets:						
Expected closing balance of plan assets	$ 28,351,100	$ 777,600	$ 29,128,700	$ 24,649,100	$ 749,700	$ 25,398,800
Actual plan assets	29,452,600	792,163	30,244,763	26,334,200	781,200	27,115,400
Experience gain	$ 1,101,500	$ 14,563	$ 1,116,063	$ 1,685,100	$ 31,500	$ 1,716,600
Annual amortization over EARSL	$ 105,000	$ 1,100	$ 106,100	$ 126,700	$ 2,200	$ 128,900

6 EMPLOYEE FUTURE BENEFITS (CONTINUED)

	2015			2014		
	Pension plan	Employee benefits	Total	Pension plan	Employee benefits	Total
Actual pension liability recorded in the statement of financial position:						
Actual accrued benefit obligation	$ 29,555,871	$ 2,489,000	$ 32,044,871	$ 27,524,600	$ 2,280,800	$ 29,805,400
Actual plan assets	(29,452,600)	(792,163)	(30,244,763)	(26,334,200)	(781,200)	(27,115,400)
Deficit	103,271	1,696,837	1,800,108	1,190,400	1,499,600	2,690,000
Unamortized actuarial gains (losses)	703,829	(211,237)	492,592	(202,600)	(155,600)	(358,200)
Actual pension liability recorded	$ 807,100	$ 1,485,600	$ 2,292,700	$ 987,800	$ 1,344,000	$ 2,331,800

The total accrued pension benefit liability of $2,292,700 (2014 - $2,331,800) is included in the Corporation's statement of financial position

The significant actuarial assumptions used in accounting for the plans are as follows:

	2015		2014	
	Pension plan	Employee benefits	Pension plan	Employee benefits
Discount rate	5.50%	2.90 - 5.50%	5.75%	3.25% - 5.75%
Expected return on plan assets	5.75%	2.88%	5.75%	2.88%
Rate of compensation increase	2.50%	n/a	3.75%	n/a
Indexation rate	1.50%	1.50%	1.75%	1.75%

Assumed health care cost trend rates at March 31:

	2015	2014
Initial health care cost trend rate	8.0%	6.4%
Cost trend rate declines to	4.0%	3.0%
Year that the rate reaches the rate it is assumed to remain at	2031	2031

7 EXPENSES

Included in expenses are wages and benefits of $25,804,761 (2014 - $24,909,185).

8 FINANCIAL INSTRUMENTS, RISK MANAGEMENT AND CAPITAL MANAGEMENT

(a) Financial instruments:

PS 3450 requires an organization to classify fair value measurements using a fair value hierarchy, which includes three levels of information that may be used to measure fair value:

- Level 1 – unadjusted quoted market prices in active markets for identical assets or liabilities;
- Level 2 – observable or corroborated inputs, other than Level 1, such as quoted prices for similar assets or liabilities in inactive markets or market data for substantially the full term of the assets or liabilities; and
- Level 3 – unobservable inputs that are supported by little or no market activity and that are significant to the fair value of the assets and liabilities.

The Corporation's financial assets carried at fair value, which include cash and cash equivalents and customer deposits, are classified as Level 1.

There were no financial instruments categorized in Level 2 or in Level 3 as at March 31, 2015 and 2014.

There were no changes in categorization of financial assets and liabilities into the three levels in the fair value hierarchy during the year.

The carrying values of cash and cash equivalents, customer deposits, accounts receivable and accounts payable and accrued liabilities approximate fair values due to their short-term nature.

(b) Risk management:

The Corporation's activities expose it to a variety of financial risks: credit risk and liquidity risk. Risk management is the responsibility of the Corporation's management which identifies and evaluates financial risks. Material risks are monitored and discussed with the Finance and Audit Committee of the Board of Directors. The Corporation does not utilize derivative financial instruments.

i Credit Risk:

Credit risk arises from cash held with the banks and financial institutions and accounts receivable. The objective of managing counterparty credit risk is to prevent losses in financial assets. The Corporation assesses the quality of its counterparties, taking into account their creditworthiness and reputation, past experience and other factors.

The aging of accounts receivable is as follows:

	2015	2014
Current	$ 1,721,045	$ 2,225,475
Less than 60 days overdue	2,195,444	889,988
More than 60 days overdue	4,740	23,551
Less allowance for doubtful accounts	(24,264)	(40,354)
Total trade accounts receivable	3,896,965	3,098,660
Non-trade accounts receivable	351,263	331,081
	$ 4,248,228	$ 3,429,741

The carrying amounts of accounts receivable represent the maximum credit exposure.

8 FINANCIAL INSTRUMENTS, RISK MANAGEMENT AND CAPITAL MANAGEMENT (CONTINUED)

(ii) Liquidity risk:

Liquidity risk arises through the excess of financial obligations over available financial assets due at any point in time. The Corporation's objective in managing liquidity risk is to maximize available cash reserves to meet its liquidity requirements in order to meet obligations as they come due. The Corporation has established a conservative investment policy to achieve this objective. The governance of this policy refers to the Corporation's power to invest surplus monies only in the following investments:

(a) Canadian government securities (federal and provincial);

(b) guaranteed investment certificates; and

(c) deposit receipts, deposit notes and bankers' acceptance (Schedule A or B bank).

The policy also includes minimum quality requirements and recognized bond rating agencies pertaining to the above investments.

The Corporation's financial liabilities, which include accounts payable and accrued liabilities, are generally due within one year.

(c) Capital management:

The Corporation's objective in managing capital is to safeguard the entity's ability to continue as a going concern and make distributions to the OFA.

9 COMMITMENTS

The Corporation is committed to minimum annual lease payments (excluding common area charges) under various operating leases for facility rental, parking, office space, computer equipment and equipment, as follows:

2016	$ 1,950,597
2017	905,986
2018	821,441
2019	690,726
2020	562,824
Thereafter	1,588,275
	$ 6,519,849

The Corporation's minimum annual distribution of $2,500,000 required to be paid to the OFA (as disclosed in note 5) has been excluded from the commitments schedule above.

ÉTATS FINANCIERS DE LA SOCIÉTÉ DU PALAIS DES CONGRÈS DE LA COMMUNAUTÉ URBAINE DE TORONTO

EXERCICES CLOS LES 31 MARS 2015

RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.
Bay Adelaide Centre
333, rue Bay, Bureau 4600
Toronto (Ontario) M5H 2S5
Canada

Téléphone (416) 777-8500
Télécopieur (416) 777-8818
Internet www.kpmg.ca

Au conseil d'administration de la Société du palais des congrès
de la communauté urbaine de Toronto et au ministre du Tourisme, de la Culture et du Sport

Nous avons effectué l'audit des états financiers ci-joints de la Société du palais des congrès de la communauté urbaine de Toronto, qui comprennent l'état de la situation financière au 31 mars 2015, les états des résultats et de l'excédent accumulé, de la variation de la dette nette et des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, ainsi que les notes, qui comprennent un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers

La direction est responsable de la préparation de ces états financiers conformément aux exigences comptables de la *Loi sur l'administration financière*, y compris le Règlement de l'Ontario 395/11, *Paiements de transfert*, de la *Loi sur l'administration financière*, ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité des auditeurs

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers, sur la base de notre audit. Nous avons effectué notre audit selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifiions et réalisions l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers. Le choix des procédures relève de notre jugement, et notamment de notre évaluation des risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, nous prenons en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation des états financiers afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Opinion

À notre avis, les états financiers de la Société du palais des congrès de la communauté urbaine de Toronto au 31 mars 2015 et pour l'exercice clos à cette date ont été préparés, dans tous leurs aspects significatifs, conformément aux exigences comptables de la *Loi sur l'administration financière*, y compris le Règlement de l'Ontario 395/11 de la *Loi sur l'administration financière*.

Observations

Sans pour autant modifier notre opinion, nous attirons l'attention sur la note 2 afférente aux états financiers, qui indique que les états financiers ont été préparés conformément à la *Loi sur l'administration financière*, y compris le Règlement de l'Ontario 395/11 de la *Loi sur l'administration financière*.

KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.

Comptables professionnels agréés, experts-comptables autorisés

Le 15 juin 2015
Toronto, Canada

KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. est une société canadienne à responsabilité limitée et un cabinet membre du réseau KPMG de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Cooperative (« KPMG International »), entité suisse.
KPMG Canada fournit des services à KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.

ÉTATS DE LA SITUATION FINANCIÈRE AU 31 MARS 2015, AVEC CHIFFRES COMPARATIFS DE 2014

	2015	2014
Actifs financiers		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5 176 954 $	2 720 725 $
Acomptes des clients (note 3)	12 744 735	12 993 950
Débiteurs (note 8)	4 248 228	3 429 741
	22 169 917	19 144 416
Passifs		
Créditeurs et charges à payer	6 037 917	7 102 938
Revenus reportés	12 744 735	12 993 950
Avantages sociaux futurs (note 6)	2 292 700	2 331 800
Apports reportés liés aux immobilisations corporelles	45 683 108	46 676 219
	66 758 460	69 104 907
Dette nette	(44 588 543)	(49 960 491)
Actifs non financiers		
Immobilisations corporelles (note 4)	188 739 644	190 338 215
Stocks	548 090	503 370
Charges payées d'avance	688 435	516 162
	189 976 169	191 357 747
Engagements (note 9)		
Excédent accumulé (note 5)	145 387 626 $	141 397 256 $

SE REPORTER AUX NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS.

Au nom du conseil,

administrateur,

administrateur

ÉTAT DES RÉSULTATS ET DE L'EXCÉDENT ACCUMULÉ EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2015, AVEC CHIFFRES COMPARATIFS DE 2014

	2015 Montants budgétés	2015 Résultats réels	2014 Résultats réels
Revenus			
Aliments et boissons	24 400 100 $	24 908 262 $	22 436 078 $
Location d'installations	16 200 000	16 173 121	15 552 597
Stationnement	10 700 000	10 675 527	10 173 778
Commissions	6 100 000	5 609 899	5 196 088
Communications	1 780 000	2 028 459	1 841 002
Apports en capital	993 100	993 111	993 111
Autres	3 028 600	3 270 518	2 906 998
Montant brut total des revenus	63 201 800	63 658 897	59 099 652
Charges (note 7)			
Location d'installations	4 513 800	4 362 530	4 361 425
Services événementiels	524 200	535 660	497 882
Aliments et boissons	15 823 600	15 548 725	14 802 338
Communications	635 500	640 644	532 058
Stationnement	2 886 700	2 695 616	2 673 215
Vente et commercialisation	4 526 800	3 952 508	3 273 975
Services d'ingénierie	5 136 100	5 123 863	5 055 090
Énergie	3 384 400	3 092 339	3 126 574
Charges générales et administratives	7 796 400	7 484 841	7 147 821
Autres	2 778 400	2 709 646	2 705 522
Amortissement	8 618 200	8 522 155	7 997 729
Total des charges	56 624 100	54 668 527	52 173 629
Excédent de l'exercice	6 577 700	8 990 370	6 926 023
Excédent accumulé à l'ouverture de l'exercice	140 826 400	141 397 256	136 971 233
Distribution (note 5)	(3 500 000)	(5 000 000)	(2 500 000)
Excédent accumulé à la clôture de l'exercice	143 904 100 $	145 387 626 $	141 397 256 $

SE REPORTER AUX NOTES AFFERENTES AUX ÉTATS FINANCIERS.

ÉTAT DE LA VARIATION DE LA DETTE NETTE EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2015, AVEC CHIFFRES COMPARATIFS DE 2014

	31 mars 2015 Montants budgétés	31 mars 2015 Résultats réels	31 mars 2014 Résultats réels
Excédent de l'exercice	6 577 700 $	8 990 370 $	6 926 023 $
Acquisition d'immobilisations corporelles	(7 909 000)	(6 923 584)	(10 398 174)
Amortissement des immobilisations corporelles	8 618 200	8 522 155	7 997 729
	7 286 900	10 588 941	4 525 578
Acquisition de stocks	(5 300 000)	(5 273 120)	(5 151 856)
Acquisition de charges payées d'avance	(650 000)	(949 403)	(605 642)
Consommation des stocks	5 400 000	5 228 400	5 128 744
Utilisation de charges payées d'avance	638 800	777 130	621 524
Distribution	(3 500 000)	(5 000 000)	(2 500 000)
Variation de la dette nette	3 875 700	5 371 948	2 018 348
Dette nette à l'ouverture de l'exercice	(50 815 700)	(49 960 491)	(51 978 839)
Dette nette à la clôture de l'exercice	(46 940 000) $	(44 588 543) $	(49 960 491) $

SE REPORTER AUX NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS.

ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2015, AVEC CHIFFRES COMPARATIFS DE 2014

	2015	2014
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) :		
Activités de fonctionnement		
Excédent de l'exercice	8 990 370 $	6 926 023 $
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissement	8 522 155	7 997 729
Avantages sociaux futurs	(39 100)	(320 000)
Apports reportés liés aux immobilisations corporelles	(993 111)	(993 111)
	16 480 314	13 610 641
Variation des actifs et des passifs hors trésorerie		
Débiteurs	(818 487)	129 112
Stocks	(44 720)	(23 112)
Charges payées d'avance	(172 273)	15 882
Créditeurs et charges à payer	(1 065 021)	1 116 568
	14 379 813	14 849 091
Activités de financement		
Distribution (note 5)	(5 000 000)	(2 500 000)
Activités d'investissement en immobilisations		
Entrées d'immobilisations corporelles	(6 923 584)	(10 398 174)
Augmentation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	2 456 229	1 950 917
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	2 720 725	769 808
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	5 176 954 $	2 720 725 $

SE REPORTER AUX NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS EXERCICE CLOS LE 31 MARS 2015

La Société du palais des congrès de la communauté urbaine de Toronto (la « Société ») a été constituée en société sans capital social en vertu du projet de loi 141 devenu la *Loi sur la Société du palais des congrès de la communauté urbaine de Toronto* de 1988 et est soumise à l'autorité du gouvernement de la province de l'Ontario par l'entremise du ministère du Tourisme, de la Culture et du Sport de l'Ontario. En vertu de cette même loi, la Société est considérée comme un organisme de la Couronne et elle est exonérée de l'impôt sur le bénéfice.

La Société exploite des installations qui peuvent accueillir des congrès, des salons professionnels, des salons à l'intention des consommateurs, des événements mis sur pied par des entreprises et des événements où sont servis des aliments et des boissons. Elle exploite aussi des stationnements.

1 PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

(a) Constatation des revenus

Les revenus que génèrent la vente d'aliments et de boissons, la location d'installations et l'utilisation des stationnements de la Société sont constatés dès que les services sont rendus. Les revenus tirés des commissions sont comptabilisés à mesure qu'ils sont gagnés. Des frais d'annulation sont constatés lorsqu'un événement est annulé.

(b) Stocks

Les stocks sont inscrits au coût ou à la valeur de réalisation nette, si celle-ci est inférieure.

(c) Apports reportés liés aux immobilisations corporelles

Le financement fourni par la province d'Ontario utilisé pour l'acquisition d'immobilisations corporelles amortissables est inscrit à titre d'apports reportés. Ces montants sont inscrits comme un recouvrement dans l'état des résultats à hauteur de l'amortissement porté en déduction des immobilisations corporelles amortissables connexes, la variation annuelle de celles ci, de 993 111 $ (993 111 $ en 2014), ayant été comptabilisée dans l'état des flux de trésorerie.

(d) Actifs non financiers

Les actifs non financiers ne sont pas affectables au règlement des passifs existants et sont destinés à être utilisés à des fins de prestation de services. Leurs durées de vie utile s'étendent au-delà de la clôture de l'exercice en cours et ils ne sont pas destinés à être vendus dans le cours normal des activités.

(e) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont inscrites au coût, moins l'amortissement cumulé. L'amortissement des immobilisations corporelles est imputé selon la méthode linéaire sur les durées de vie utiles prévues suivantes :

Bâtiments	50 ans
Mobilier, agencements et matériel informatique	De 3 à 10 ans
Améliorations locatives	De 5 à 20 ans

Les immobilisations corporelles sont soumises à un test de dépréciation dès que les conditions indiquent qu'une immobilisation corporelle ne contribue plus à la capacité de la Société de fournir des services, ou dès que la valeur des avantages économiques futurs liés à une immobilisation corporelle est inférieure à sa valeur comptable nette.

(f) Revenus reportés

Les revenus reportés représentent les acomptes reçus des clients en échange de l'utilisation future des installations de la Société. Les acomptes sont portés en diminution du montant facturé au client.

(g) Recours à des estimations

La préparation d'états financiers exige que la direction fasse un certain nombre d'estimations et pose diverses hypothèses relatives aux valeurs comptables de l'actif et du passif et à la présentation de l'actif et du passif éventuels à la date des états financiers et aux valeurs comptables des revenus et des charges de l'exercice à l'étude. Les éléments importants pour lesquels la direction doit faire des estimations et poser des hypothèses comprennent la durée de vie utile des immobilisations corporelles, la provision pour moins-value des débiteurs ainsi que l'actif et les obligations liés aux avantages sociaux futurs. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

1 PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (SUITE)

(h) Instruments financiers

À la comptabilisation initiale, les instruments financiers sont comptabilisés à la juste valeur. Par la suite, ils sont comptabilisés au coût ou au coût amorti.

(i) Montants budgétés

Les montants budgétés ont été tirés du plan d'affaires approuvé par le conseil d'administration le 26 février 2014.

2 MODE DE PRÉSENTATION

La *Loi sur l'administration financière* exige que les états financiers soient établis conformément aux normes comptables utilisées par la province d'Ontario, c'est-à-dire les normes comptables canadiennes pour le secteur public (« SP ») publiées par le Conseil sur la comptabilité dans le secteur public (le « CCSP »), et prévoit que des changements à ces normes pourraient être nécessaires en raison de la réglementation.

Le Règlement de l'Ontario 395/11 exige que les paiements de transfert utilisés pour l'acquisition d'immobilisations amortissables soient comptabilisés en tant qu'apports reportés et soient inscrits comme un recouvrement dans l'état des résultats à hauteur de l'amortissement porté en déduction des immobilisations amortissables connexes. Cette exigence comptable n'est pas conforme aux exigences des normes comptables canadiennes pour le secteur public, qui exigent que les paiements de transfert soient comptabilisés à titre de revenus lorsqu'ils sont approuvés par les cédants et que les critères d'admissibilité sont remplis, à moins que le paiement de transfert ne contienne une clause créant un passif, auquel cas il est considéré comme un revenu au cours de la période où le passif est éteint.

Par conséquent, les présents états financiers ont été établis conformément aux exigences en matière de comptabilité de la *Loi sur l'administration financière*, notamment le Règlement de l'Ontario 395/11, *Paiements de transfert*, de la *Loi sur l'administration financière*.

3 MODIFICATIONS DE MÉTHODES COMPTABLES

Les acomptes des clients s'entendent des montants en trésorerie reçus aux fins de l'utilisation future des installations de la Société. Le solde des acomptes comprend un montant de 3 000 000 $ qui a été investi dans un certificat de placement garanti échéant le 24 juillet 2015.

4 IMMOBILISATIONS CORPORELLES

			2015	2014
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Bâtiment	229 390 495 $	75 858 580 $	153 531 915 $	155 066 269 $
Mobilier, agencements et matériel informatique	36 731 125	26 740 032	9 991 093	10 007 626
Améliorations locatives	66 221 973	41 005 337	25 216 636	25 264 320
	332 343 593 $	143 603 949 $	188 739 644 $	190 338 215 $

5 EXCÉDENT ACCUMULÉ

L'excédent accumulé total comprend le surplus d'apport, la distribution accumulée et l'excédent de l'exercice, comme suit :

	Surplus d'apport	Distribution accumulée	Excédent annuel accumulé	Excédent accumulé total
Solde au 31 mars 2014	142 850 705 $	(54 000 000) $	52 546 551 $	141 397 256 $
Distribution	–	(5 000 000)	–	(5 000 000)
Excédent de l'exercice	–	–	8 990 370	8 990 370
Solde au 31 mars 2015	142 850 705 $	(59 000 000) $	61 536 921 $	145 387 626 $

Le solde du surplus d'apport a été créé à la suite de la libération de la Société, le 30 mars 2003, par l'Office ontarien du financement (l'« OOF »), de toutes ses obligations aux termes du financement provisoire destiné aux travaux d'agrandissement.

La Société a convenu d'effectuer une distribution minimale annuelle à la province d'Ontario d'un montant de 2 500 000 $, moins tout montant de substitution aux impôts fonciers qu'elle verse au cours d'un exercice donné et moins tout montant supplémentaire annuel convenu par écrit par la Société et l'OOF.

Le 18 février 2015, le conseil d'administration a approuvé le versement d'une distribution de 5 000 000 $ en se basant sur les résultats financiers de l'exercice 2015 (2 500 000 $ pour l'exercice 2014). Depuis l'instauration de la politique en matière de distributions, la Société a versé au total 59 000 000 $ en distributions (54 000 000 $ à la clôture de l'exercice 2014).

6 AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

La Société offre un régime de retraite agréé qui comporte un volet à prestations déterminées et un volet à cotisations déterminées. Dans le cas du volet à prestations déterminées, les salariés versent des cotisations à des taux déterminés et le promoteur verse des cotisations dont le montant et le calendrier sont établis par les actuaires-conseils. Le volet à prestations déterminées du régime fournit des prestations de retraite fondées sur le nombre d'années de service et sur la meilleure moyenne des gains ouvrant droit à pension. Certains salariés à la retraite touchent également des prestations de maladie et autres avantages complémentaires de retraite payés par la Société. En outre, la Société a aussi établi un régime d'allocations de retraite non capitalisé à l'intention d'un dirigeant pour lequel les allocations s'accumulent à raison de 15 % du salaire de base de ce dirigeant, ainsi qu'une convention de retraite à l'intention d'un dirigeant retraité pour laquelle les prestations ont cessé de s'accumuler.

La Société comptabilise ses obligations au titre du régime de retraite à prestations déterminées à mesure que les salariés rendent les services nécessaires pour gagner les prestations de retraite et les avantages complémentaires de retraite. L'évaluation actuarielle des obligations au titre des prestations constituées relatives aux prestations de retraite et aux avantages complémentaires de retraite est fondée sur la méthode de répartition des prestations au prorata des services (qui incorpore la meilleure estimation de la direction concernant l'évolution future des niveaux de salaire, la croissance d'autres coûts, l'âge de départ à la retraite des salariés et d'autres facteurs actuariels). La date d'évaluation des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi et des conventions de retraite correspond à la date de clôture d'exercice de la Société, et l'évaluation du régime de retraite à prestations déterminées est faite en date du 31 décembre. Les dates des plus récentes évaluations actuarielles du régime de retraite à prestations déterminées à des fins de capitalisation (et celle des prochaines évaluations requises) et l'évaluation actuarielle des autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi (et celle des prochaines évaluations requises) sont les suivantes :

(a) régime de retraite agréé à prestations déterminées – 31 décembre 2013 (31 décembre 2016);

(b) autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi – 31 mars 2011 (31 mars 2017);

(c) convention de retraite – 31 mars 2015 (31 mars 2016);

(c) régime d'allocations de retraite – 31 mars 2015 (31 mars 2016).

Les gains et les pertes actuariels au titre des actifs des régimes découlent de l'écart entre le taux de rendement réel des actifs des régimes sur une période donnée et le taux de rendement prévu pour cette même période. Pour les besoins du calcul du rendement prévu des actifs des régimes, ceux-ci sont évalués à la juste valeur. Les gains et les pertes actuariels sur l'obligation au titre des prestations constituées découlent de l'écart entre les résultats réels et les résultats prévus ainsi que des modifications apportées aux hypothèses actuarielles qui ont servi à calculer l'obligation au titre des prestations constituées. Les gains et les pertes actuariels nets cumulatifs sont amortis sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active des salariés (« DMERCA »).

6 AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (SUITE)

Comme l'indique le tableau suivant, la Société a un déficit de 1 800 108 $ (2 690 000 $ en 2014) relativement à ses régimes d'avantages sociaux futurs. Le déficit de capitalisation est contrebalancé par un gain actuariel net non amorti de 492 592 $ (perte actuarielle de 358 200 $ en 2014), ce qui a donné lieu à un passif de 2 292 700 $ au titre des avantages sociaux futurs (2 331 800 $ en 2014) inscrit dans les états financiers.

Actuellement, 120 salariés participent au régime à prestations déterminées et 196 au régime à cotisations déterminées. Au cours de 2005, la Société a mis un terme au volet à prestations déterminées de son régime. Tous les nouveaux membres admissibles au régime doivent adhérer au volet à cotisations déterminées du régime. Au 31 mars 2015, le régime à cotisations déterminées était entièrement capitalisé.

Le tableau ci-après donne des renseignements précis sur les régimes de retraite et d'avantages sociaux de la Société :

	2015			2014		
	Régimes de retraite	Avantages sociaux	Total	Régimes de retraite	Avantages sociaux	Total
Charges au titre du régime à prestations déterminées						
Coûts des prestations de l'exercice	1 180 200 $	89 000 $	1 269 200 $	1 175 100 $	87 100 $	1 262 200 $
Amortissement des pertes actuarielles	20 600	20 400	41 000	28 600	19 100	47 700
Cotisations des salariés	(185 800)	–	(185 800)	(193 300)	–	(193 300)
Charges au titre du régime à prestations déterminées	1 015 000	109 400	1 124 400	1 010 400	106 200	1 116 600
Charges d'intérêts au titre du régime à prestations déterminées						
Coût financier de l'obligation au titre des prestations constituées	1 589 200	110 000	1 699 200	1 400 800	100 800	1 501 600
Rendement prévu des actifs des régimes	(1 528 300)	(22 100)	(1 550 400)	(1 314 300)	(21 700)	(1 336 000)
Charges d'intérêts au titre du régime à prestations déterminées	60 900	87 900	148 800	86 500	79 100	165 600
Charges totales au titre du régime à prestations déterminées	1 075 900	197 300	1 273 200	1 096 900	185 300	1 282 200
Coût du régime à cotisations déterminées	561 300	–	561 300	501 400	–	501 400
Charges totales au titre des régimes	1 637 200 $	197 300 $	1 834 500 $	1 598 300 $	185 300 $	1 783 600 $
Solde de clôture prévu de l'obligation au titre des prestations constituées						
Solde réel de l'obligation au titre des prestations constituées à l'ouverture de l'exercice	27 524 600 $	2 280 800 $	29 805 400 $	24 178 800 $	2 128 500 $	26 307 300 $
Coûts des prestations de l'exercice en cours	1 180 200	89 000	1 269 200	1 175 100	87 100	1 262 200
Coût financier	1 589 200	110 000	1 699 200	1 400 800	100 800	1 501 600
Prestations versées	(953 800)	(84 400)	(1 038 200)	(808 900)	(83 200)	(892 100)
Solde de clôture prévu de l'obligation au titre des prestations constituées à la clôture de l'exercice	29 340 200 $	2 395 400 $	31 735 600	25 945 800 $	2 233 200 $	28 179 000 $
Actifs prévus des régimes						
Actifs réels des régimes à l'ouverture de l'exercice	26 334 200 $	781 200 $	27 115 400 $	22 381 400 $	778 000 $	23 159 400 $
Cotisations de l'employeur	1 256 600	55 700	1 312 300	1 569 000	33 200	1 602 200
Cotisations des salariés	185 800	–	185 800	193 300	–	193 300
Rendement prévu des actifs des régimes	1 528 300	22 100	1 550 400	1 314 300	21 700	1 336 000
Prestations versées	(953 800)	(84 400)	(1 038 200)	(808 900)	(83 200)	(892 100)
Actifs prévus des régimes à la clôture de l'exercice	28 351 100 $	774 600 $	29 125 700 $	24 649 100 $	749 700 $	25 398 800 $
Amortissement des gains/pertes sur l'obligation au titre des prestations constituées						
Solde de clôture prévu de l'obligation au titre des prestations constituées	29 340 200 $	2 395 400 $	31 735 600	25 945 800 $	2 233 200 $	28 179 000
Solde réel de l'obligation au titre des prestations constituées	29 555 871	2 489 000	32 044 871	27 524 600	2 280 800	29 805 400
Perte actuarielle	(215 671) $	(93 600) $	(309 271)	(1 578 800) $	(47 600) $	(1 626 400)
Amortissement annuel sur la DMERCA	(20 600) $	(10 100) $	(30 700)	(118 700) $	(3 700) $	(122 400)

6 AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (SUITE)

	2015			2014		
	Régimes de retraite	Avantages sociaux	Total	Régimes de retraite	Avantages sociaux	Total
Amortissement des gains sur les actifs des régimes						
Solde de clôture prévu des actifs des régimes	28 351 100 $	777 600 $	29 128 700 $	24 649 100 $	749 700 $	25 398 800 $
Actifs réels des régimes	29 452 600	792 163	30 244 763	26 334 200	781 200	27 115 400
Gain actuariel	1 101 500 $	14 563 $	1 116 063 $	1 685 100 $	31 500 $	1 716 600 $
Amortissement annuel sur la DMERCA	105 000 $	1 100 $	106 100 $	126 700 $	2 200 $	128 900 $
Montant réel du passif comptabilisé au titre des retraites dans les états de la situation financière						
Solde réel de l'obligation au titre des prestations constituées	29 555 871 $	2 489 000 $	32 044 871 $	27 524 600 $	2 280 800 $	29 805 400 $
Actifs réels des régimes	(29 452 600)	(792 163)	(30 244 763)	(26 334 200)	(781 200)	(27 115 400)
Déficit	103 271	1 696 837	1 800 108	1 190 400	1 499 600	2 690 000
Gains (pertes) actuariels non amortis	703 829	(211 237)	492 592	(202 600)	(155 600)	(358 200)
Montant réel du passif comptabilisé au titre des retraites	807 100 $	1 485 600 $	2 292 700 $	987 800 $	1 344 000 $	2 331 800 $

Le passif total au titre des prestations constituées de 2 292 700 $ (2 331 800 $ en 2014) est inclus dans l'état de la situation financière de la Société.

Les principales hypothèses actuarielles utilisées pour comptabiliser les régimes sont les suivantes :

	2015		2014	
	Régimes de retraite	Avantages sociaux	Régimes de retraite	Avantages sociaux
Taux d'actualisation	5,50 %	2,90 % - 5,50 %	5,75 %	3,25 % - 5,75 %
Rendement prévu des actifs des régimes	5,75 %	2,88 %	5,75 %	2,88 %
Taux de croissance de la rémunération	2,50 %	s.o.	3,75 %	s.o.
Taux d'indexation	1,50 %	1,50 %	1,75 %	1,75 %
DMERCA (en années)	10,5	8,8 – 13,3	13,3	10,3 - 14,1

Le tableau qui suit présente les taux tendanciels hypothétiques du coût des soins de santé aux 31 mars :

	2015	2014
Taux tendanciel initial du coût des soins de santé	8,0 %	6,4 %
Niveau vers lequel baisse le taux tendanciel	4,0 %	3,0 %
Année où le taux devrait se stabiliser	2031	2031

7 CHARGES

Les charges comprennent des salaires et avantages sociaux de 25 804 761 $ (24 909 185 $ en 2014).

8 INSTRUMENTS FINANCIERS, GESTION DES RISQUES ET GESTION DU CAPITAL

(a) Instruments financiers

Le chapitre SP 3450 exige qu'un organisme classe les évaluations à la juste valeur selon une hiérarchie des justes valeurs qui comporte trois niveaux de données pouvant servir à évaluer la juste valeur :

- Niveau 1 – les prix (non rajustés) cotés sur des marchés actifs pour des actifs ou passifs identiques;
- Niveau 2 – les données observables ou corroborées, autres que les données du niveau 1, telles que les prix cotés pour des actifs ou des passifs semblables sur des marchés inactifs ou les données de marché observables sur pratiquement toute la durée des actifs et des passifs;
- Niveau 3 – les données non observables soutenues par peu ou pas d'activité sur le marché et qui influent largement sur la juste valeur des actifs ou des passifs.

Les actifs financiers de la Société inscrits à la juste valeur, y compris la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les acomptes des clients, sont classés au niveau 1.

Aux 31 mars 2015 et 2014, aucun instrument financier n'avait été classé au niveau 2 ou au niveau 3.

Au cours de l'exercice, il n'y a eu aucune modification au classement des actifs financiers et des passifs financiers aux trois niveaux de la hiérarchie des justes valeurs.

La valeur comptable de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des acomptes des clients, des débiteurs et des créditeurs et charges à payer avoisine leur juste valeur en raison de leur nature à court terme.

(b) Gestion des risques

En raison de ses activités, la Société est exposée à divers risques financiers, notamment le risque de crédit et le risque de liquidité. La direction de la Société est responsable de la gestion des risques et elle identifie et évalue les risques financiers. Les risques importants font l'objet d'un suivi et sont abordés avec le comité d'audit du conseil d'administration. La Société n'utilise pas d'instruments financiers dérivés.

i Risque de crédit

Le risque de crédit découle de la trésorerie détenue auprès des banques et des institutions financières ainsi que des débiteurs. La gestion du risque de crédit de la contrepartie a pour objectif de prévenir les pertes liées aux actifs financiers. La Société évalue la qualité de ses contreparties en tenant compte de leur solvabilité et de leur réputation, l'expérience passée et d'autres facteurs.

Le classement chronologique des débiteurs se présente comme suit :

	2015	2014
Courant	1 721 045 $	2 225 475 $
En souffrance depuis moins de 60 jours	2 195 444	889 988
En souffrance depuis plus de 60 jours	4 740	23 551
Moins le compte de correction de valeur pour créances douteuses	(24 264)	(40 354)
Total des créances clients	3 896 965	3 098 660
Débiteurs non commerciaux	351 263	331 081
	4 248 228 $	3 429 741 $

Les valeurs comptables des débiteurs représentent l'exposition maximale au risque de crédit.

8 INSTRUMENTS FINANCIERS, GESTION DES RISQUES ET GESTION DU CAPITAL (SUITE)

ii Risque de liquidité

Le risque de liquidité découle d'obligations financières plus élevées que les actifs financiers qui pourraient venir à échéance à tout moment donné. La gestion du risque de liquidité de la Société a pour objectif de maximiser les réserves de trésorerie disponibles afin qu'elle puisse être en mesure de respecter ses obligations en matière de liquidité lorsque celles-ci viennent à échéance. La Société a mis en place une politique de placement prudente afin d'atteindre cet objectif et la gestion de cette politique repose sur le pouvoir de la Société d'investir des sommes d'argent excédentaires dans les placements suivants seulement :

(a) titres des gouvernements canadiens (fédéral et provinciaux);

(b) certificats de placement garanti;

(c) récépissés, billets de dépôt et acceptations bancaires (banque de l'annexe A ou B).

La politique prévoit également des exigences minimales en matière de qualité ainsi que des agences reconnues de notation des obligations pour les placements susmentionnés.

Les passifs financiers de la Société, y compris les créditeurs et charges à payer, viennent habituellement à échéance à moins de un an.

(c) Gestion du capital

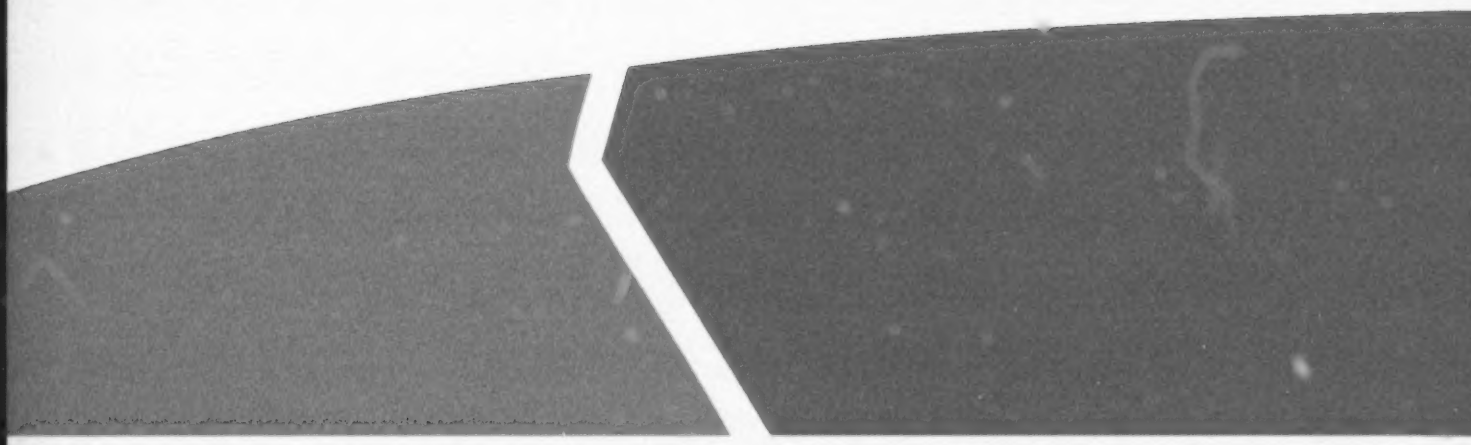
La gestion du capital de la Société a pour objectif de préserver sa capacité de poursuivre son exploitation et de verser des distributions à l'OOF.

9 ENGAGEMENTS

La Société s'est engagée à verser des loyers annuels minimums (à l'exclusion des charges liées aux aires communes) conformément à divers contrats de location-exploitation pour des installations, des stationnements, des locaux de bureaux, du matériel informatique et du matériel, comme suit :

2016	1 950 597 $
2017	905 986
2018	821 441
2019	690 726
2020	562 824
Par la suite	1 588 275
	6 519 849 $

La distribution annuelle minimale de la Société de 2 500 000 $ devant être versée à l'OOF, comme il est indiqué à la note 5, est exclue des engagements énoncés ci-dessus.



255 Front Street West | 255 rue Front ouest
Toronto, Ontario M5V 2W6
T: (416) 585-8000
www.mtccc.com

Printed on paper with a minimum of 30% post-consumer fiber.
Imprimé sur du papier avec un minimum de 30% de fibres post-consommation.

Ontario